ARTUR SILVESTRI

EFECTUL „THALES DIN MILET“

Eseu despre manipulatorii de bani

CARPATHIA PRESS – 2004

CARPATHIA PRESS, 2004
str. Ciprian Porumbescu nr. 8, București, 010652
Tel/fax: 021-212.54.34
ISBN 973-86084-8-1

*Cele mai multe din aceste dizertații au apărut, mai întîi, în 2003 și 2004, în **CASA LUX** și **CASA DE VACANȚĂ**, fără a căror îngăduință această carte nu ar fi devenit posibilă.*

Mulți și, din păcate, chiar majoritatea, nu gîndesc că ar putea obține cîștiguri estimate și controlate și ignoră (ori disprețuiesc) astfel de socoteli dar, evident, greșesc. Sînt oameni care, cum se zice, stau pe averi și sfîrșesc în mizerie ca Hagi-Tudose și nu gîndesc nici măcar o clipă cum ar putea să fructifice ceea ce le-a dat Dumnezeu. Cu un simplu gest, făcut la timp, ar fi putut deveni dacă nu de-a dreptul bogați, măcar înlesniți. Am socotit că ar trebui să le arăt ce ar fi mai bine să facă, ușurînd o viață adeseori neînțeleasă în valorile ei ce contează cu adevărat. Căci „bogăția" însemnează, de fapt, chibzuință, prudență și chiar înțelepciune, obligînd la o vedere mai largă decît în imediatul nedeslușit. Sînt, bineînțeles și cazuri fericite ori pur și simplu unicate de plasament cînd valorile cresc exploziv în doar cîteva luni din motive ce reies din hazard și nu se pot anticipa; dar această ipoteză este, adeseori, teorie pură și nu se „pune la socoteală". **Marele cîștig** este, de fapt, tot atît de improbabil ca și în jocul la loterie. Rămîn calculele atente, dezvoltate intuitiv unde **reacția la ocazie și promptitudinea** sînt capitale, ca și îndrăzneala în a trece la acțiune rapid, formulînd soluții cutezătoare și încercînd a le aplica.

Cu toate acestea, pe o piață imobiliară cu inevitabile mecanisme bursiere apar jucători ce le ignoră însă doresc să cîștige „la noroc", operînd după zvonuri și legende ce încurcă totul adeseori iremediabil și fără sens.

Eroarea, totuși, se poate corecta și mi-am propus aceasta în **eseurile narative** care urmează. Ele au un rost pedagogic și aș fi mulțumit dacă, urmărite cu luare-aminte, vor fi modificat ceva.

Concepția acestei ediții aparține autorului

Tehnoredactare: *Diana Șuică*

Tipar: **Evenimentul Românesc – Tipogrup Press**

„CELE DOUĂ ROMÂNII“

*Prezenta colecție de dizertații conține **exerciții de investiție și plasament imobiliar**, făcînd, pe înțeles și în formă atrăgătoare, variante de a cîștiga și a „plasa“, cu scop de a cîștiga din nou. Îndeobște, cînd se solicită astfel de **studii de plasament**, calculația este severă, diversificată și aridă, dar socotind acestea prea de tot abstracte și „tehnice“, am păstrat aici numai concluziile și imaginea generică a mediului unde se operează.*

Prognoza este, la drept vorbind, esențială. Odinioară, Thales din Milet se îmbogățise închiriind toate teascurile de untdelemn căci anticipase o recoltă fenomenală de măslini și „se mișcase“ repede și hotărît „lichidînd concurența“. Aceasta nu-i doar înțelepciune ci și o atitudine pragmatică, realistă și privire atentă ce dă capacitatea de previziune, esențială la drept vorbind.

*Dar, de fapt, aproape oricine ar putea proceda în acest fel, căci, într-o **țară de proprietari** unde averea se concentrează, în mod paradoxal, în **imobiliar** și **funciar**, șansa cîștigului devine cu precădere o consecință a jocului abil la bursa de proprietăți. În alte părți, unde societatea este mai așezată și obiectivele diferite decît cele de aici, această concentrare lipsește, de fapt, apărînd un gen de diversitate ce ar fi putut să existe și la români dar, din păcate, **n-a fost să fie**. Aici **jocul la bursă, investiția în acțiuni** ce „capitalizează“, de fapt, întreprinderile și le întăresc sînt extravaganțe ce se întîmpină cu privire bănuielnică și se disprețuiesc prin ne-înțelegere. Și totuși, pe la începutul lui 1990, cînd încă nu se instalase **ciclul rău** ce persistă, o „altă Românie“ ar fi putut apărea, deși nu prin „revoluție“ ci prin „evoluție“. De fapt, în doar cîteva luni ar fi putut exista aici o Bursă de valori, acțiuni de întreprindere și bani ce întăreau producția și nu o slăbeau, propagandistic, prin „restituire“ de „participație“ ce a crescut inflația, mărind consumul absurd și infantil și, deci, „jucători“ de bursă, acționari, de fapt, personagii atente la plasament de economii acolo unde merită și aduce profit. În locul acestei **Românii de evoluție** se născu o „Românie de averi imobiliare“ neînțelese, rezultate din cumpărare de locuință la un preț de nimic și restituire de teren agricol ce deveni, în cele din urmă, inutil și rămase pîrloagă. Nimic nu stimulă aici **doctrina muncii, realismul cîștigului prin efort** și, în ultimă analiză, **valoarea averii** dobîndite, nu primite fără rost. În **această Românie**, omul înaintează azi adeseori năuc, încrezător în legende și zvonuri aiuritoare, visînd fără un sens mai înalt la o bogăție ce ar veni din întîmplare și învîrtează, ce nu fac decît să îngroașe **ceața vieții sociale** unde, deși la îndemînă prin valorile „de ieri“, socotite prea tradiționale spre a mai conta, soluțiile par imposibile.*

Dar aproape ca întotdeauna în istorie, acestea există dar nu se observă decît rar și cu surprindere: a întrebuința mintea ce avem nu pentru ciupeala dezgustătoare ci spre a găsi căi îndrăznețe să ieșim din necaz; a trece la fapte cu socotință, calm și onoare; a trăi pentru a lăsa o urmă cît de neînsemnată pe pămînt, în singura viață ce ni s-a dat.

BOGAȚII OAMENI SĂRACI

Pe la începutul anilor '90, apăru un fel de frison colectiv ce se impuse repede însoțit și de spaima ***întoarcerii moșierilor, a boierimii și a „burghejilor"****, de bună seamă „răi" și rapaci.*

Această lume înfățișată cu ceva satanic se întoarse, la drept vorbind, spre „a-și lua înapoi" ceea ce socotea că i se sustrăsese odinioară într-un chip silit și nedrept istoricește dar în realitatea începătoșată ce definea România din jurul anului 2000 nu se observă cu acuitate și nu aduse prea de tot vădite modificări sociale, răsturnînd catastrofic rînduieli ce se așezau. La drept vorbind, „foștii" – cîți „primiră", de fapt, ceea ce ar fi dorit, căci destui așa-ziși „foști" se dovediră doar impostori și falsificatori isteți – aduseră averea doar o clipă în ***actual*** *spre a o vinde, într-un procent uimitor de ridicat – „noilor" impuși în* ***deceniul straniu****, ce primiră astfel nu doar* ***sanctuar*** *și „****bine-cuvîntare****" ci și un soi de* ***legitimitate*** *de clasă ce se reproduce istoricește prin descendență de metodă și acumulări iar nu „de sînge". Acest proces de transfer produs îndeobște* ***pe tăcute*** *nu cuprinse toți „vechii" și, bineînțeles, toți „noii" ci doar fracțiunea dinamică și abilă, aptă să se descurce convenabil și să „rezolve" teme diverse în interval mic.*

Căci, în materie de „redobândiri", mentalitățile sunt încă suficient de diferențiate deși imaginea comună arată o mulțime lacomă și nerăbdătoare, adeseori fără nici o legătură cu „moștenitul", tocmind avocați venali „de la București" spre a le obține „casa strămoșilor" ce se va vinde deîndată ce se va putea, trimițându-se banii vânzării „în America". Totuși, nu aceasta este atitudinea generală și, în nu prea puține situații, aflăm, în aceste spețe, personagii dezorientate, a căror conduită se explică greu sau deloc.

Spiritul aristocratic, superior și flămând

Contrar unei impresii ce s-a întărit sub forma unui soi de axiomă, nu toți cei ce ar fi avut ceva de redobândit au cerut „reparații" și deschiseră interminabile procese. Ba, mai mult chiar, voi zice, cu o butadă, că sunt destui cei care au cerut deși nu aveau ce să ceară și, în cele din urmă, au și primit, se știe în ce condițiuni. Fapt este că inerția și nepriceperea și un fel de reticență amestecată cu sentimentul inutilității în absolut au împiedicat câteodată personagii cu genealogie și „drepturi" să emită vreo pretenție și, în cele din urmă, totul s-a pierdut prin prescriere.

Prin 1998, o doamnă ce se trăgea dintr-o familie ieșeană cu notorietate mi-a recomandat pe niște rude „mai de departe", odinioară proprietari de moșie și păduri și chiar ai unui conac ce se descria atrăgător. O fotografie a edificiului – ce impresiona, în documentul de pe la 1930, prin ținută, întindere și simetrie – mi-a fost arătată ca exemplu, spre a se înțelege, în palpabil, ce valori stăteau la îndemâna acelor rubedenii. Bineînțeles că mi-am făcut, pentru uz propriu, o imagine de prețuri posibile azi și, la drept vorbind, se putea obține, cu un efort și pricepere, o sumă frumușică. Vreo treizeci de hectare de pădure pe lângă Vaslui, la minim 1.500 de dolari americani hectarul (în total, deci, vreo 45.000) și pe deasupra micul domeniu rural, ce s-ar fi putut vinde cu măcar 30.000 de dolari,

făceau 75.000 – 80.000 în total, ceea ce poate nu impresionează pe unii, dar înseamnă, azi, vreo două miliarde și jumătate, ceea ce nu-i de ici, de colo.

Din păcate, rubedeniile nu s-au manifestat inteligent și lăsară totul în seama întâmplării, pretextând că nu sînt bani pentru procese și nici energie suficientă pentru efortul „de a se bate cu autoritățile". Inutil să spun că, în stilul caracteristic lumii românești post-fanariote, s-ar fi găsit destui avocați din fauna ce mișună în spatele ușilor închise care, cu spirit galanton, ar fi preluat „cauza" în contra unui procent simțitor achitat „la urmă" și „la vânzare", de obicei 15-30% din cât se obține.

Iată, dar, o mică avere risipită, ce se putea pune, în cele din urmă, în mâinile celor ce aveau îndreptățire și care, din nepăsare, „boierie" rău înțeleasă și chiar un fel de scârbă pentru „afaceriști", se treziră cu vreo 80.000 USD mai puțin. Oameni neînlesniți, trăind cu demnitate în semi-sărăcie din pensia de profesor universitar, „rubedeniile" ar fi putut să aibă, prin vânzarea de păduri și conace, atât cât să le îngăduie o proprietate sau două care, prin închiriere, aduceau măcar 5-600 USD lunar, adică vreo douăzeci de milioane, de cinci ori peste pensia celebrului domn.

Alte situații sunt încă și mai dramatice și intră sub incidența unui gen de nenoroc istoric. O familie scăpătată ce se trăgea din niște boieri olteni „de plai", având – consanguin vorbind – și legături probabile și, deci, și drepturi, nici nu s-a sinchisit măcar de ocazia de a i se restitui măcar o moșioară – două dacă nu chiar un conac sau o culă și a tratat întreaga problemă cu o detașare completamente de neînțeles. De prin '91 încoace, de cînd s-a pus în mișcare restituirea de terenuri agricole, pe când alții tremurau de emoție că vor înzestra consistent zece generații de azi înainte prin redobândirea de imobile, cei patru-cinci moștenitori în viață nu gândiră nici măcar o fracțiune de secundă că ar putea să acționeze altfel decât … stând cu mâinile în sân. Inaptitudinea de a se organiza, comunicând pragmatic și direct, ca și o neîncredere în ideea măcar că ar putea să fie adevărată această noțiune cu un grad oarecare de abstracție, dacă nu chiar și o anumită indolență ce caracterizează mica burghezie intelectuală, se combinară în proporții inefabile și aduseră un definitiv statu-quo ce însemnă pierderi totale și, poate, nemeritate.

Oricum ar fi fost, chiar și operațiunea „tehnică" ar fi prezentat complicații poate insurmontabile căci atât genealogia prin document (însemnând acte de familie, „certificate" de naștere, de nuntă și de deces, ca și, într-un cuvânt, arborele genealogic) cât și bibliografia de proprietăți, însemnând **arhiva de avere**, nu se mai găseau în totalitate ci doar câte o terfeloagă cu marginile roase de șoareci și timp.

Iresponsabilitatea se dovedi maximă și, de fapt, se explică prin ideea că **memoria de familie** se estompase complet, ajungîndu-se până chiar la ideea de generație spontanee. Astfel încât, în absența vreunui reper de drepturi potențiale, este cu neputință a se spune cât s-a pierdut. Ori, mai bine zis, știm cu precizie: **s-a pierdut tot**, risipindu-se ca un nor de praf în vînt.

Fiul risipitor și visător

Îndeobște, spiritul risipitor reprezintă o pură abstracțiune și un concept ce decurge, de fapt, din nepăsare și inerție, când nu-i spirit boem ori pur și simplu „nepractic", de om ce este dotat, cum se zice, cu două mâini stângi. Un personagiu ce se remarcă la o cât de repede privire, ce provine dintr-o „viță veche" și cu o ramificație „atât de sus" că nici măcar nu aș cuteza s-o evoc altfel decât **sotto voce**, primise înapoi – prin 1996 – apartamentul ce locuia, acum drept chiriaș, în casa ce i se naționalizase familiei, în 1950. Cum Legea 112 este îndeajuns de permeabilă și îngăduia repezi dezvoltări pentru cine știe să se organizeze coerent și abil, s-ar zice că omului i se restituise, în mod indirect, întreaga vilă – o frumusețe „de o anumită vârstă" – dacă, bineînțeles, s-ar fi mișcat accelerat și cu socoteală. Căci, de fapt, ce trebuia făcut? Nimic altceva decât o simplă acțiune judecătorească „în constatare", solicitând să se ia la cunoștință și să se notifice că, **per a contrario** cu dispoziția legiuitorului, restituirea s-a făcut „parțial" și nu pentru „întreaga unitate locativă" naționalizată inițial. Căci, deși puțini știu și chiar și mai puțini aplică, „Legea chiriașilor" (poreclă dată, în mod greșit, de unii activiști gălăgioși) conține câteva iscusite întorsături de frază ce deschid căi accesibile foștilor proprietari norocoși, ce nu au părăsit **casa străbunilor** și au plătit chiria constant, pînă „la zi". Fapt este că personagiul cu privire visătoare, blond teutonic și ținută milităros-molatecă asemănătoare ca două picături de apă cu aceea a regalului său tată natural, nu adoptă aceste soluții ci, sfătuit de prietenii de canastă, începu interminabile procese ce îl costară ceva bani și se terminară destul de târziu, când vila interbelică nu mai era o raritate atât de căutată spre a deveni și scumpă. Când, în sfârșit, proprietatea se restituise „pe hârtie", se observă deodată că un mic apartament era deja cumpărat de o pereche între două vârste, foștii chiriași, că alți foști chiriași, oameni vârstnici și suferinzi, nu ar merita să fie aruncați, fără milă, în stradă iar alte două grupuri – „foști chiriași", de bună seamă – sunt atât de simpatizate de redobânditor încât „nu se pune problema" să se gândească la evacuarea lor, deocamdată.

Această situație apăru, de fapt, abia către 2001, cam după vreo patru ani de la data când, cu ceva mai multă atenție, blondul teutonic ar fi putut redobândi „tot". Dincolo de abstractul cifric, „patru ani" însemnează nu doar o altă valoare „de piață" (mai mică, în fond, căci „imobile de prestigiu" răsar azi în numeroase anunțuri de mică publicitate) ci și alți bani câștigați dacă, tocmind bine prețul, „fiul risipitor" ar fi vândut mai demult, de fapt **cînd trebuia** și nu cînd „se nimeri". Un mic calcul arată, din păcate, ce s-a pierdut, când s-a pierdut, în ultimă analiză, **sorocul**. În fapt, vânzarea se putea face, prin 1999, cu un aranjament dificil dar nu de neimaginat unde „redobânditorul" se asocia provizoriu cu foștii chiriași, locuitori încă în imobil, împărțind pentru fiecare suma ce căzuse la învoială. Tânărul cuplu – care acum s-a instalat mai bine și a cheltuit, zugrăvindu-și micul apartament și dotându-l cu alimentație de gaze na-

turale – ar fi primit bucuros atunci 10-12.000 de USD ca să se împroprietărească în altă parte. Familia de bătrâni scăpătați (domnul fiind fost ministru, cere și azi, ca și, probabil, acum patru ani, un apartament de 15.000 USD; prietenii – chiriași s-ar fi mulțumit, cred, cu câte 15-18.000 USD de familie, deci în total până în 60-65.000, hai să zicem 70.000 USD. Dar redobânditorul putea obține atunci mai degrabă către 250.000 de dolari și, împărțind, ar fi rămas cu 180.000, sumă foarte interesantă și instrument sigur în a nu se pierde prea ușor un câștig venit din cer. În astfel de situații, plasamentul imobiliar depindea, evident, de personaj, dar oricât de visător și cu capul în nori ar fi acesta, măcar două mișcări ar fi fost obligatoriu să se facă. Întâi, bineînțeles, o locuință, ce s-ar fi obținut – fără chinuri și prea de tot mare cheltuială – cu vreo 45-50.000 de dolari, sub forma unui apartament nu de patru camere superelegante (precum aici) căci nu slujesc practic la nimic în viața unui burlac sexagenar dezordonat și boem, ci de două-trei încăperi spațioase în vilă și arie rezidențială. Rămân pe puțin 125.000 $. Un mic apartament de trei camere pe Bd. Titulescu (pe atunci – la 25.000 $) cu o chirie modestă de 200 lunar, adică aproape șapte milioane, ar face viața ceva mai frumoasă oricui și, deci, și blondului teutonic. Rămân 100.000 dolari americani dar, de aci încolo începe insondabilul personalității. Cum s-ar putea înmulți aceștia, ca talantul îngropat în pământ?

Variantele ar fi, de fapt, prea de tot numeroase și se conduc de obicei după **mod de viață, mentalitate** și **obiective definite în timp.** Bineînțeles că la îndemînă ar fi – și adeseori apare – **soluția depozitului de la bancă** și a **rentei din dobînzi** deși sînt destui cei care, mai informați decît alții, știu că, în **România indecisă**, dobînzile scad și cresc fără a se anticipa de către ne-inițiat iar „băncile de azi" au, în ciuda propagandei, un grad de insecuritate semnalat încă, în memoria subconștientă, de **băncile de ieri**, astăzi dispărute ca Atlantida sub mări. Totuși, dacă nu este „bancă" este „plasament" în **averea imobiliară** aflată la îndemînă. Și aici sînt variante și nici o soluție completamente sigură pe un termen mai lung decît cîțiva ani. Dar cîteva principii trebuie cunoscute și însușite. Întîi de toate, **nu se pun toate ouăle într-un coș**, deci, traducînd, cît mai multe proprietăți dacă „încap" în suma „de plasat". Apoi, cît mai multe „tipuri" de ouă; ce ar însemna aceasta, așadar? Dacă există bani pentru a se cumpăra patru apartamente în cartierul Pantelimon, se va cumpăra doar unul iar restul se plasează în alt gen de proprietate, pentru altă „clientelă", la alte „valori" și în alte „locuri". Astfel, fluctuațiile „bursiere" (căci, bineînțeles, și imobiliarul are caracterul lui de „bursă informală") vor afecta mai puțin totalitatea investiției. De bună seamă, dacă plasatorul este cutezător (și chiar harnic și priceput) sînt recomandabile soluții cu **participație** (asocieri, hotelerie mică, pensiuni, agroturism minor sau mediu, restaurant de grade diferite etc.) însă, de obicei, acestea se privesc cu teamă drept „afaceri", deci mișcări primejdioase și cu grad de risc, iar renta se preferă.

Falsa casă de raport

Prin vara lui 1999, înainte de vacanțe, se prezentă la mine un medic celebru și, deci, înlesnit, ce își redobândise mai multe „proprietăți" între care una necomun de interesantă pe care începu să o descrie în mod tacticos și sistematic. Știam, de fapt, despre ce era vorba căci „hotelașul" cu restaurant de pe coasta Cumpătului din Sinaia avea o oarecare notorietate, măcar în rândul intelectualilor ce se retrăgeau, în „Vechiul Regim", să creeze „la munte". Dar „redobânditorul" înfățișa speța cu o emoție gâtuită și o dramatiza, prefăcând-o într-un „caz" straniu și chinuitor. La drept vorbind, situația nu era disperată defel, ba chiar s-ar fi putut desluși cu oarecare ușurință dacă ar fi existat o vedere lucidă și optică pragmatică. Pe scurt, omul, împreună cu o bunică octogenară și un unchi matusalemic, obținuseră „proprietatea pe hârtie", bineînțeles în instanță, dar, spre a se putea ceda, cum se zice, „posesia", ar mai fi trebuit achitată o sumă ce reprezenta „reparații și îmbunătățiri" documentate de folositor (o companie de turism locală, „de stat") și, probabil, justificate. Întrucât sentința conținea această condiție și „rămăsese definitivă" nu mai rămânea altceva de făcut decât să se plătească „obligația" și punctum. Dar ceea ce părea clar ca lumina zilei, îi apărea doctorului înlesnit un mecanism de o complicație echivalentă cu teoria relativității iar gândul lui obsedant se rezuma la ideea de a se vinde „cuiva" obiectivul „în această fază", cu „folositori cu tot", iar cumpărătorul „să se spele pe cap" cu folositorul și să-i plătească acestuia ceea ce era de plătit.

Schemă nu imposibilă însă, psihologicește vorbind, cu greu de înțeles mai cu seamă că soluția simplă era, de altfel, la îndemână și destul de practică. În ultimă analiză, nu trebuia decât ca un cumpărător decis să „avanseze", în forma unei promisiuni de cumpărare (act autentic!) exact suma – nu prea mare, totuși cam o sută nouăzeci de milioane – ce obliga la plată, să se achite aceasta de către „redobânditor", și apoi „proprietatea" rămasă, și „curată" și „în posesie", s-ar fi vândut după vreo câteva săptămâni, în totalitate și cu toți banii încasați. Această explicație, cred că elementară, îi crease doctorului tacticos o stare de surescitare ce nu am înțeles nici până în ziua de azi și aduse, în foarte scurt, un refuz net și vehement. Omul nici nu concepea acest aranjament și rămase hotărât să vândă când se va găsi „partenerul care să-l scutească de orice bătaie de cap".

În cele din urmă, ne despărțirăm cordial căci interlocutorul meu îmi comunicase, la o vreme, că se grăbește, având o întîlnire planificată anterior. Mergea să viziteze o proprietate, „redobândită" și ea, în București (cred că prin împrejurimile bulevardului Dacia) unde „avea de încasat chiria de la chiriași". Situația îmi apărea drept insolită și de aceea cerui câteva detalii, ce se comunicară foarte sumar, „pe plecate" și între două uși. Pe scurt, cu vreo doi ani în urmă aceiași echipă „redobândise" un bloculeț cu două niveluri locuit de câteva familii ce își manifestaseră, în mod neobișnuit, bucuria față de „proprietarul" venit să le anunțe vestea cea rea. De fapt, oamenii erau foarte cooperanți și se gândiseră că acesta ori altcineva – de regulă, miticul „om cu bani" – îi vor obliga să-și ia hamul și praștia, propunându-le mici sume despăgubitoare ori, cum se și practică, vreo

proprietate micuță prin cine știe ce cartier. Dar întrucât socoteala de acasă nu prea se potrivește cu aceea din târg, refuzul doctorului „afacerist" îi lăsă cu gura căscată. Acesta le impuse tuturor (de fapt, vreo șase familii) niște contracte de închiriere pe cinci ani, stabilind și chiria în cotele stabilite de Guvern, astfel că, în cele din urmă, rezultă cam vreo trei sute de mii de lei pe „unitate". În total, nu mai mult de un milion opt sute lunar, adică un salariu oarecare, în acel an. În ciuda evidențelor, doctorul se împăuna cu inteligența lui în afaceri și, la despărțire, mă întrebă, licărindu-i în privire o satisfacție secretă, dacă aș fi putut face „mai bine".

Ce puteam să răspund? De fapt, întrega istorie are un aer de halucinație și arată o psihologie neînțelegătoare de realități și o atitudine de perdant tipic. Dacă exista bunăvoință la chiriașii năpăstuiți de istoria recentă și colaborare totală trebuia să se vândă totul rapid, cu vreo 120.000 de USD americani (inclusiv cheltuielile de „evacuare") căci acesta era prețul „de urgență" al acelei epoci și să se cumpere șase apartamente de câte două camere în cartierul Aviației. Dacă tot visa la „o casă de raport" cu încasare periodică de chirii, doctorul dibaci în afaceri ar fi putut să închirieze cu măcar 150 de dolari per capita și un total net de 900 lunar, adică mai bine de 10.000 într-un an. Astăzi, cele șase apartamente s-ar fi vândut cu 180.000-200.000 de dolari americani plus cota de chirie colectată în acest interval, adică nu prea mult peste 50.000 de dolari, dublîndu-se cîștigul într-un interval uimitor de scurt. Însă, din câte am aflat, până astăzi omul încasează chirie „de pe Dacia", mulțumit de „stabilitatea" afacerii iar astă-primăvară „hotelașul" de la Sinaia încă nu-și schimbase proprietarul, dar începuse să se degradeze.

Bogătașa cu paltonul rupt

Cred că în primăvara lui 2003, mă oprise pe stradă o doamnă slăbuță și îmbrăcată modest care îmi spuse că, aflând de la cineva că „mă pricep la case", mi-ar pune o întrebare, așa, „de curiozitate". Era, de fapt, un personagiu ce părea scoborât din „Scrinul negru" de G. Călinescu, arătând nu doar un aer famelic ci și o ținută de „scăpătat" unde intra maniera, modul de a vorbi și chiar intonația, ușor cântată și studiată. La drept vorbind, sunt convins că „în casă" vorbea franțuzește.

Privind-o mai atent, am și recunoscut-o căci o văzusem de mai multe ori făcând mici servicii unor doamne mai vârstnice, care locuiau prin vecini și aveau ezitări de a ieși la cumpărături pe timp ploios sau excesiv de rece. Personagiul din „Scrinul negru" nu arăta astfel de prudențe și adeseori transporta mai multe sacoșe pline ce se deșertau pe la cunoștințele de prin cartier, probabil și partenere de „cafeluță" și, poate, mai pe vremuri, de o canastă sau de un pinnacle.

Încurajând-o să se destăinuie, aflai o istorie stupefiantă. Cu vreo doi ani înainte, personagiul din „Scrinul negru" redobândise o proprietate excelent situată chiar pe un bulevard din apropiere, foarte căutat și cu „vad" bun pentru

orice fel de întrebuințare, poate mai puțin pentru o reședință căci zgomotul era, cel puțin la vreme de zi, aproape insuportabil. Cunoșteam „locul" pe care de altfel îl și privisem în câteva rânduri, neînțelegând de ce o căsuță cu doar trei-patru camere alăturată unui teren de peste 600 de metri pătrați, ce se deschideau la strada circulată cu peste douăzeci de metri, putea să rămână atât de puțin atractivă pentru „investitorii" hulpavi, ce pot face pentru „un pont" și moarte de om.

Misterul se dezlegase: casa avea desigur chiriași iar „redobânditorul" era, bineînțeles, personagiul din „Scrinul negru" aflat în fața mea. Rămâneau de văzut detaliile, de fapt capitale și aici „personagiul" se manifestă retractil și, în cele din urmă, închise conversația în ideea că, poate în viitor, vom mai schimba opinii pe acest subiect. De bună seamă, o altă conversație nu se mai produse și nici până în ziua de azi nu se întâmplă nimic nou. Căsuța, înconjurată de atâta amar de teren, este la locul ei, cu „folositori" cu tot; personagiul din „Scrinul negru" alimentează și azi pe prietenele de canastă, arătând în vreme de iarnă același palton cu petice discrete și ghetele din piele maron cumpărate pe când era încă tânără, adică acum aproape patruzeci de ani. Și de ce aceasta? Fiindcă în loc să se decidă să înainteze pragmatic, ascultând opinii și cântărindu-le, ea emite doar cifre („patru sute de mii!") și nici o frază articulată de un cap și o coadă. O „redobândire" este, de obicei, un ghem de descâlcit și, în ultimă analiză, aceasta nu se desface doar cu o emisiune de preț (complet nerealist, de fapt) și fără nici o discuție în detaliu.

Probabil că și peste zece ani, dacă o avea noroc, personagiul din „Scrinul negru" va privi, de la depărtare, tot atât de melancolic proprietatea „redobândită" ce nu-i este nici azi de nici un folos.

CLASA MUNCITOARE MERGE ÎN PARADIS DAR...FĂRĂ BANI

Către 1920 și, mai tîrziu chiar, pînă aproape de 1940, apărură în București numeroase „societăți pentru locuințe ieftine" care împroprietăriră prin credit și, deci, cu plată rezultată din ***muncă*** *și* ***salariu*** *o categorie oarecare, măcar în intenție muncitorimea și negustorimea mai măruntă care, în cele din urmă, înțelese valoarea proprietății prin efort, chibzuință și poate chiar „restrîngere" și oarecari sacrificii. Acesta este, de altminteri, macanismul canonic în societățile așezate dar, bineînțeles,* ***nu și la noi****. Aici, o categorie de* ***proprietari prin cadou****, inaptă de a face corelație între* ***muncă****,* ***bani*** *și* ***avere*** *și incapabilă astăzi de a cîștiga constant ori altfel decît pentru supraviețuire, nu va contribui la modificări de situație economică de ansamblu decît doar prin consum cu limită și simple permutații de proprietate spre a se obține* ***diferență*** *ce se risipește la rîndul ei. Prin raport la „clasa salarială tradițională", ce mișcă investiția socială prin participație (****id est*** *economie) aici intervine un gen de conservatism arareori depășit de inițiativă întîmplătoare și decizie individuală care, din păcate, nu se dă exemplu, nu se încurajează și nu-i urmată de nici un proces avînd scop și continuitate.*

Lumea „omului de nimic"

Cu doar cîteva luni înainte de începutul „Mileniului Trei", se întîmplă să întîlnesc o cunoștință vagă, ce îmi fusese coleg de Școală generală, cîndva, cu peste treizeci de ani în urmă, într-un tîrgușor, fostă reședință de plasă din județul Vlașca. Omul devenise bacalaureat și urmase calea „școlilor post-liceale" într-un oraș ceva mai răsărit iar prin anii '70 ajunsese în București, angajîndu-se la o fabrică renumită unde se descurcase mai mult decît mulțumitor, de fapt „în spiritul timpului" ce crease un gen de biografie canonică, semănînd ca două picături de apă la indivizi veniți din cele patru zări. Vremea de atunci, cînd „neo-orășeanul" răsucea, înbujorat de emoție, robinetul pentru apă de la bucătărie – în loc să scoată apa din puț cu ciutura – și asculta cu delicii zgomotul apei ce curgea din „water-closed", mișcîndu-se prin odaia încălzită de slugi nevăzute ce îl scuteau de chinul de a sparge lemne cu toporul și de a ațința focul cu sobă – ar fi trebuit să fie văzută paradisiac dar această atitudine nu apare. Astăzi, „neo-orășeanul" de ieri este „bucureșteanul recent" ce socotește aceste altădată **binefaceri miraculoase** drept normalul minimal, fără de care nici măcar în ruptul capului nu ar mai putea să-și conceapă viața cotidiană. Cine nu trăiește astfel, ca **beneficiar ce plătește**, nu ar fi, în accepțiunea acestui **om nou**, decît „element de preistorie", „țăran" și „necioplit", o prostime incapabilă de confortul de oraș. Deci, **omul nou** plătește dar spre a putea plăti îi sînt de trebuință bani și, bineînțeles, surse de unde se dobîndesc. Vaga mea cunoștință, ce mă întîlnise din întîmplare și acum mă reținea privindu-mă cu simpatie, ținîndu-mă de un nasture de la haină spre a-și arăta respectul față de ceea ce socotea a fi „un om mare", își cîștigase banii, pînă nu prea demult, din **munca la întreprindere**, de fapt un gigant

ce dădea pîinea zilnică unui număr indefinit de personagii, hrănite întrucît se titularizaseră acolo și trebuiau întreținute. Acest gen de asistență, cu aer de filantropie organizată doctrinar, de sus în jos, se încheiase și, pînă la a se vinde ca să se „taie" și să se vîndă la fier-vechi, fabrica notorie stătea într-o semi-conservare iar **asistații** de ieri ajunseseră doar figuranți cu buzunarele goale. Omul meu, de altminteri, era inclus în ceea ce denumea „șomaj tehnic". Aceasta însemna că „nu face nimic" și „ia" (nu cîștigă!) doar „o parte din salariu". În altă părți, unde personagii ca acesta se uită cu idolatrie căci „acolo se plătește bine", cine ar fi în primejdie de a rămînea pe drumuri nu ar sta cu mîinile în sîn ci s-ar gîndi, dacă nu zi și noapte măcar cu o oarecare intensitate, la ieșirea din acest necaz. Aici, omul nostru „iese la o bere" cu cîte un vecin aflat în aceiași situție și „joacă o tablă", cînd nu are ceva indefinit de făcut, puțin și rar, ca să mai „cîștige" ceva. Căci, totuși, noțiunea de „cîștig" apare dar se traduce în mici învîrteli oarecișcare, în cîte o „ciupeală" (aceasta este terminologia) constînd în reparații destul de necalificate la o țeavă sau la vreo mașină Dacia, dacă există, de fapt, o oarecare pricepere și nu chiar o lene abisală. Acesta este „tot cîștigul"? Ei, bine – nu. Mîndria „bucureșteanului recent" constă , la un procent uimitor de ridicat, în „a face afaceri", formulare ce se exprimă într-o formă șmecherească și însoțită de un clipit, complice, din ochi, căci „afacerea" ar fi egală, în această accepțiune, cu o semi-înșelătorie unde, în mod expres, iese cineva păcălit. Și, în fond, ce fel de „afaceri"? Bineînțeles „afaceri cu case". Căci fiind proprietar, prin îngăduința nesăbuită a unora ce au vîndut, aproape pe degeaba „apartamente de la stat" către chiriașii uluiți de norocul ce a căzut pe capul lor, fostul țăran ajuns „bucureștean", „vinde și cumpără", fenomen aproape generalizat. Cunoștința mea aproximativă și anonimă (căci oricît m-aș fi străduit să-mi amintesc, din politețe, numele n-aș fi izbutit) făcuse o astfel de afacere, descrisă cu încîntare „ca și cum ar fi „spart banca" la un cazino din Las Vegas. Pe cînd „era la fabrică", pe vremuri adică, omul primise de la sindicat un „apartament cu patru camere în Militari" căci avînd „famelie mare" îi era necesar un spațiu corespunzător. Cumpărată „în rate" în 1991 și plătită pînă la Sfîntu' Așteaptă cînd devalorizarea crea o echivalență rizibilă, „proprietatea" se vînduse la o vreme contra unei sume mărișoare (oricum, de vreo zece ori mai ridicată decît „făcuse" inițial) de unde, cu doar jumătate, „afaceristul" își cumpărase un apartament de două camere în Pantelimon, suficient pentru el și nevastă căci „copiii" sînt plecați demult în Spațiul Schengen. Ideea de „a cîștiga atîția bani" disponibili (cam peste zece mii de dolari) excită fenomenal pe **salariatul aflat în șomaj tehnic**. Drept pentru care își cumpără de îndată o mașină Dacia Supernova, nouă, telefon mobil pentru el și nevastă, televizor și „combină" (muzicală, evident!) frigider marca Bosch și un număr indefinit de mărunțișuri, ce istoviră diferența ce rămase. De la el aflasem că o mașină de spălat „fără bule" nu face doi bani, concluzie de cunoscător. Cu toate acestea, un „ce" profit aduse această manevră imobiliară. Mașina nouă își consumase tinerețea și îmbătrîni înainte de vreme făcînd cărăușie de la țară, căci omul se aproviziona săptămînal, de la „ăl bătrîn" din ogradă, cu roșii, ceapă, ardei și cartofi iar, uneori, cu cîte o găină și brînză

cumpărată „din sat", totul pentru uz propriu. Iar apartamentul abia cumpărat ar trebui vîndut acum, spre a se obține „o garsonieră plus diferența".

Acest gen de „afacerism" există, cunoaște răspîndire azi și se va menține nu prea scurtă vreme, deși este o simplă iluzie de consumator nesăbuit. Căci, în ultimă analiză, aceasta nu-i „afacere" și nici „mișcare de piață imobiliară" ci doar **un șir de permutări de proprietăți** cu scop de a se obține un **ban lichid** prin restrîngere de spațiu locuibil. „Cîștig" teoretic căci, dacă nu se pune în lucrare, suma ce se obține se împrăștie de obicei fără a se explica rațional acest gen de **consumism** ce creează sărăcie treptată și insidioasă. Dacă măcar cele două-trei sute de milioane rămase după o astfel de „combinație" s-ar păstra, repartizate pe unități de timp, în vederea supraviețuirii pentru trei-patru ani, s-ar mai înțelege, din toate acestea, cîte ceva. Dar totul se risipește, în etape, și va dispărea ca un nor de praf în vînt, cîndva. Și de ce aceasta? Fiindcă lipsește simțul averii („casa") căpătată prin efort, muncă generatoare de bani și chibzuință în vederea unui scop ce traduce o necesitate calculată. Odinioară, celui socotit și harnic i se zicea, în societatea așezată ce s-a distrus poate nu iremediabil, „om de ispravă", arătîndu-se astfel și lăudîndu-se **fapta ce rămîne**; omului de azi ce obținu totul **pe nimic**, i se potrivește, de bună seamă, „nimicul".

„Decît, într-un sat, fruntaș, mai bine-n oraș codaș"

Pe la începutul primăverii anului 2000, un june inteligent de la un ziar din București îmi propuse o întrevedere ce ar fi urmat să publice sub forma unui interviu pe teme „ce inflamează creierii cititorilor", precum ar fi „cu cît vor crește prețurile", „cît face un apartament în cutare și cutare cartier" și altă făină, de acest fel, măcinată a douăzecea oară. L-am primit fără entuziasm și, fiindcă detest astfel de mici „prostioare" ce generează confuzie, începui un șir de divagații în maniera eseistică și semi-profetică, pe care unii o admiră dar paralizează majoritatea, ce nu înțelege. Deodată, tînărul interviewer deveni atent și intuind „materialul" șocant, încurajă dizertația îndreptînd-o spre o tematică **americănească** de felul „cum să trăiești mai bine, schimbîndu-ți viața". La drept vorbind, „schimbarea" ar fi fost la îndemînă, aducînd, mai ales pentru „bucureșteanul recent", nu doar altă viață ci și, cu probabilitate, și o altă poziție socială. Soluția se afla, în tot cazul, la îndemîna oricui gîndește cu capul lui și cu un pragmatism minimal. În loc să continue o viață declasată la oraș, constînd în expediente, mediu „colectivist" ce creează o iritație continuă și o instabilitate ce ruinează psihologia cît ar fi aceasta de solid construită, „bucureșteanul recent" ar fi putut vinde și pleca, începînd **o viață nouă**. Căci la acea dată, un apartament „cutie de chibrituri" cu două încăperi într-un cartier rău cotat (dar nu Rahova ori Ferentari) se putea vinde, nu tîrziu, cu vreo 14.000 de dolari americani. Un hectar de teren bun spre a fi exploatat corespunzător nu depășea 80-100 $, ceea ce ar fi însemnat o mică „moșie", de 10 hectare, cu doar 800-1000. Nu mai mult de 1.500 ar fi costat o mașină Dacia, chiar de model „Break", utilă pentru cărăușie diversă, iar o „casă în comună", înconjurată, cu puțin noroc, și de o curte cu gră-

dină și mică livadă, „făcea“ 4.000-5.000 de dolari dacă era conservată prea bine, construită din cărămidă și învelită cu tablă. Însumarea impresionează: cu nu mai mult de 7.000 $, hai să zicem 8.000, se obținea ușor casă, „moșie“ și mașină, rămînînd încă pe atît pentru diverse cheltuieli, inevitabile în aceste situații și care nu ar fi condus la mai mult de 2-3.000 $, la un maxim posibil. În orice caz, rezulta un rest de 4.000 $, pentru o depunere la bancă ori pentru „investiții“ (mic magazin ori cîrciumioară, debut de exploatație agricolă etc) dar nu pentru „consum“ stupid și nechibzuit.

De atunci și pînă acum, datele problemei s-au schimbat mult dar, în mod paradoxal, s-au schimbat în bine. „Apartamentul din Militari“, ca vai de mama lui, ce se vindea cu greu la vreo 14.000 de dolari americani, astăzi – dar nu și mîine! – „se dă“ cu vreo 26-27.000 de Euro iar sub 25.000 „s-ar putea lua cumpărătorii la bătaie“, licitînd și cu banii și cu pumnii. O mașină Dacia „la mîna a doua“ costă cam tot 60-70 de milioane, deci nu mai mult de 2000 de Euro. În sfîrșit, o casă socotită, la țară (dar nu „în stațiune“, bineînțeles) „trece“ de 300 de milioane (deci, cam la 7.500 Euro) în mult prea rare cazuri. O schemă, „la timpul recent“, ar conduce la o cheltuială de 7.500-10.000 Euro reprezentînd casa, plus 2.000-3.000 euro „moșioara“ de 10-15 hectare, plus 2.000 euro mașină și 2.000 euro strămutarea și „prima de instalare“, pe lîngă alte mărunțișuri; în total: 14-18.000 euro. Rămîn, pentru „pornire“, 4.000 euro și restul, de vreo 5-8.000 euro, să se depună la bancă pentru o dobîndă modestă dar sigură.

Schema este corectă chiar dacă admit că ar exista variații, însă cu neputință de a se pricinui stricăciuni „ansamblului“. Și totuși, numărul celor ce au îmbrățișat această idee înfățișată ca un tablou ispititor, dar uimitor de posibil, nu este ridicat deși omul nu-i lipsit de cuget și îndeobște consideră că „își cunoaște interesul“. În aceste date, interesul lui consistă mai degrabă în a trăi rău, precar și mizerabilist, dar în „orașul obsedant“, condus de un conservatorism fără alt viitor mai precis decît o existență în mulțime, ce doar se perpetuează biologic în generații din ce în ce mai aproximative. Respingerea condiției de **răzeș** pare, așadar, definitivă.

„Investitor“ și „patron“

O variantă de „viață nouă“ dar cu mai multă participare și trudă ce va avea folos căci modifică adesea chiar și categoria socială dacă se face bine și cu hărnicie, ar fi **afacerea din casă**. Modelul, dar pe alt picior, este, bineînțeles, restructurarea de construcții vechi spre a se întrebuința ca generator de servicii turistice, de obicei, căci sînt nu prea complicate și la îndemînă ca mod de a lucra.

Prin toamna anului trecut o intelectuală din București ce operează în afaceri de mulți ani, se gîndi să cumpere un conac arătos în regiunea Urlați, alături de vreo zece-cincisprezece hectare de vie cu auxiliare cu tot, „casa vierului“ fiind una dintre ele, conservată mulțumitor și impresionantă ca suprafață. Alegerea, foarte bună dar mai rară (căci, la drept vorbind, domeniile rurale încă nu se vînd „bine“ din motive de lipsă de educație și de imaginație), crease pen-

tru o vreme impresia că aceasta ar deveni reședința „de la țeară" a noii stăpîne. Cînd însă se definitivă cumpărarea, se observă că motivul era foarte pragmatic dar și ingenios deopotrivă căci proiectul secret, gîndit mult și bine spre a se dezvolta ce se obținuse, conținea ideea unui hotel destul de luxos și cu destule „gadget"-uri în modă tocmai bune spre a se cîștiga „bani frumoși" în viitorul nu prea îndepărtat. Bineînțeles că, la sfîrșit, se va trage o linie de însumare, observîndu-se cît fuse prețul și cît ajunseră costurile, fiindcă o „afacere" se pune pe picioare cu o contribuție financiară oarecișicare și pare simplă doar pentru naivi și visători.

Schema este însă adaptabilă și s-ar putea utiliza în mod fructuos și la o scară mai mică, fiind una din **afacerile omului neînlesnit**. Adeseori auzi pe cîte cineva lăudîndu-se cu isprăvile ce ar putea face „dacă ar avea bani" deși cu bani mulți, vorba unui înțelept socratic contemporan, orice prost se descurcă. Ideea generală ar fi, deci, lipsa de „capital", incapacitatea de a cîștiga vreodată fiindcă nu-i îndestulătoare „pornirea" ori lipsește cu desăvîrșire. Și totuși, acest punct de vedere este greșit ori prea de tot jelalnic căci lipsește, într-adevăr, ceva dar nu banii; lipsesc îndrăzneala, cutezanța și încrederea în puterile proprii alături de **ideea de a fi propriul stăpîn**. Căci pe o piață imobiliară inadmisibil de scumpă precum aceea din București, bani există (fiind chiar nemeritați și nejustificați, adeseori) și ar trebui doar să fie puși să lucreze ca să se înmulțească nu „să se îngroape" în alte apartamente, mai dizgrațioase și mai insalubre decît cel abia vîndut, iar diferența – „tocată" pe televizor scump, „mobil de firmă" și haine marca Boss.

Ce ar trebui făcut, așadar? „Afacere cu banii proprii", de fapt „valoare" devenită „lichid". Întîi ar fi o vînzare de apartamente de cartier, tradusă în 28-35.000 EURO, iar în zonă mai bună, și cu mai mult de trei încăperi, chiar și mai mult. Odată banii încasați, urmează decizia ce ar putea schimba viața căci pe-aici ar fi situată suma minimă potrivită pentru o pensiune mică, într-o stațiune fără pretenții ori într-o localitate turistică fără notorietate. Aceasta este ideea generală căci „o pensiune mică" nu se cumpără „la de-a gata" căci „nu intră" în acești bani ci „se face", deci afacerea „se va construi". Întîi și-întîi, se socotește bugetul total, scăzînd din disponibil măcar zece procente pentru strămutare și instalare. Urmează afacerea, locul de „ridicat", regiunea care, dacă nu s-ar condiționa de argumente biografice (rude, „apropiați", interese diverse ce ușurează, de obicei, o implantare de „om nou") ar trebui să fie oriunde sînt condiții propice și intuim o dezvoltare. Criteriul este capital. Căci dacă în materie de reședință se poate locui oriunde și oricum ne place, „afacerea" se determină spre a exista „astăzi" și a se întări „mîine", mișcîndu-se înainte. Cîteva elemente contribuie la stabilitate și creează șanse. Acces „bun" și continuu, adică o proprietate „la drum" ce nu devine impracticabil de cum începe să plouă; apă curentă la îndemînă chiar dacă nu „de la rețea"; „focuri de gaze" pentru bucătărie și încălzirea centrală ori, în cel mai rău caz, încălzirea cu lemne ușor de aflat în vecinătate. Deci, „utilitățile" de bază. Apoi, grădina, adică un teren liber, pe mai multe sute de metri pătrați, pentru plimbări, recreație și jocuri diverse, inclusiv „joacă de copii". În sfîrșit, „casa comună" propriu-zisă, cu „aparatul" ei unde

bucătăria trebuie obligatoriu supra-dimensionată căci slujește la hrănirea multor guri nu doar ale familiei, „baia" ar însemna „băi" și „sufrageria" se înlocuiește cu „o sală de mese", cum se zicea odinioară, ca pentru o cantină sau restaurant.

Iată, deci, dificultățile de concepție. „Casa" ar trebui să îngăduie o întrebuințare de la 2-3 „echipe" de vizitatori la 8-10 și chiar mai mult, gîndindu-se spațiile „comune" (baie, sufragerie etc.) în mod corelat cu volumul afacerii. Nici spațiile gazdelor nu trebuie uitate căci se va locui și împreună **și separat cu musafirii** („împreună" spre a servi, „separat" pentru a nu tulbura, prin prezență dezagreabilă și insistență). Alegerea **casei pentru afacere** nu-i ușoară, de obicei, dar nu creează încurcături insurmontabile, mai ales dacă înțelegerea „temei" ar fi cuprinzătoare. Aceasta este o parte – dar, de fapt, cu greutatea principală – din calculul financiar.

Pe această temă, „cheia de boltă" nu se pune, ca în arhitectură, către sfîrșit – deci la cupolă – ci întîi și-ntîi, căci, dacă prețul casei este prea mare, eșafodajul nu va rezista. Depinde, așadar, **unde** se cumpără, fiindcă există diferențe între regiuni, adeseori primejduitor de mari. Căci una este o casă mărișoară prin Argeș, la vreo 250-300.000 de milioane de lei și altceva – o căsuță în Breaza, cu 20-21.000 Euro, „bătînd" deci miliardul. Amîndouă soluțiile sînt, ca principiu, corecte dar, cu cît vom cheltui mai mult pentru casă, cu atît va rămînea mai puțin pentru „utilaje", „dotări" și „întîmplătoare". Iată, în scurt, o schiță de socoteli pure și simple. O mașină – dacă nu există – ar fi esențială, chiar la mîna a două fiind (2.000 euro); bani de mobilier simplu, interior, constituie obligația de bază (nu mai puțin de 1.500 euro); înzestrarea minimală a bucătăriei și anexelor gospodărești (1.000 euro); dotări diverse (cam la 800-1.000 euro), pe scurt, cam la vreo 5.500 euro, plus 2.000 euro, de început, cu un total de 7.500 euro. Dar dacă s-ar porni de la 28.000 sau chiar 35.000, ar mai rămînea 20.000 euro sau chiar 27.000 preț maxim pentru o casă corespunzătoare, adică exact cît prețul într-o stațiune mediocră și de vreo trei ori mai mult decît într-o comună din regiune pitorească. Aici intervine deliberația finală ce va configura, în măsuri diferite, anvergura afacerii, tipologia ei și doar flerul și norocul vor ajuta decizia bună să se producă. Evident, preferabil este să rămînă măcar 4-5.000 euro pentru **extinderi, reparații, reorganizări de spații, interior mai cu seamă, terase și chioșcuri, barbeque, alei, straturi de flori și promoție și publicitate**; poate chiar ceva mai mult decît atît. Astfel încît mai bine mai puțin și mai modest dar mai realist și, poate, mai sigur – iată doctrina.

Acum de-abia începe greul, căci afacerea înseamnă **ban cîștigat nu prin scenografia muncii**, ce mai definește, încă și azi, pe omul român recent ci munca adevărată, cu pasiune și ambiție spre a lăsa ceva în urmă și a face la timp ceea ce trebuie, adică **ce se vinde**.

MICA BURGHEZIE DEZORIENTATĂ

Cu puțin înainte și după 1970, locuiam cu chirie pe Calea Moșilor, într-un bloc interbelic de apartamente încăpătoare, avînd și scară de serviciu și cameră de servitori, la o familie distinsă și foarte îngăduitoare. Doamna, fără să fi avut niciodată o profesiune precisă, avea o mulțime de cunoștințe în tot ***orașul vechi*** *și serile și le petrecea în partide de canastă și rummy – rareori chiar și de poker – jucînd pe sume simbolice și doar spre a vedea fel și fel de inși, din cercul mic-burghez ce frecventa. Domnul, fost colonel în batalionul de gardă, din Armata Regală, era un personagiu de o uimitoare delicatețe pentru un militar de carieră și își petrecea serile, și chiar și nopțile uneori, singur, în fața televizorului, unde cîteodată mă chema, dacă avea vreme, să-i țin de urît. Trăiau liniștit, calm, cu un epicureism vădit, în mijlocul unor obiecte vechi și frumoase căci propriu acestui* ***fel de om*** *ar fi mai degrabă viața senină fără a se percepe șocul, ca și plăcerea unui gen de* ***retragere de rentier*** *ce se practica odinioară „la moșie", iar, mai încoace și, deci, și pe atunci, printr-un fel de* ***retragere din istorie*** *ce convenea și crease* ***ritualuri, iluzii, reticențe****, toate medii și nesupărătoare dar și, cu probabilitate, o inaptitudine de Albatros, în a reacționa „bine" dacă s-ar fi tulburat măcar puțin ciclul zilelor plăcute și asemănătoare. Și astăzi această atitudine există; însă, de bună seamă, nu răspunde potrivit vremurilor neașezate.*

Miliardar „la pensie"

În cartierul select unde locuiește o rubedenie apropiată ce vizitez frecvent, întîlnesc uneori o pereche ce mă salută ceremonios în timp ce ia aer, în plimbare, și, cîteodată, îmi ține calea ca să mai schimbăm „cîte o frază". Femeia este neinteresantă caracterologic, căci, avînd o atitudine tradiționalistă, de matroană aproape canonică și care, de obicei, se îngrijește cu precădere de bucătărie, se sprijină de brațul bărbatului și îl privește, invariabil, cu admirație. Acesta însă este o făptură ce merită studiată. Subțire la trup și ceva mai scund decît media dar arborînd o frizură cu o creastă de cocoș ce îi dă părului coliliu un aer, nepotrivit, de agresivitate juvenilă, el privește de obicei cu ochi critic ceea ce îl înconjoară și emite observații sarcastice de atotștiutor, ce smulge strigăte guturale, de adorație, fragilei sale soții. Este „Conu Leonida" aflat în plimbare.

Dar, din păcate, domnul sarcastic, cu creastă de cocoș, încearcă o dramă, ce mi-a expus odată fără un scop precis ci doar într-un mod vindicativ în abstract. Fiind inginer constructor „la bază", se gîndise, cu mai mulți ani în urmă, să se pensioneze într-un moment ce considera propice ca rezultat dar, grești nd socoteala, ajunse astăzi la nu mai mult de „trei milioane și ceva". Bineînțeles, o pensie „de mizerie", cum se exprimă domnul sarcastic, în mod casant, adăugînd, de regulă, formulări ireproductibile ce descriu pe „capitaliștii" contemporani ale căror mame sînt evocate în detaliu.

Opinia fiind atît de răspîndită iar atitudinea – curentă, ar rezulta o simplă imagine obișnuită a „micii burghezii" scăpătate și pauperizate ce protestează fără energie și doar verbal, prin injurie fără efect. Și, totuși, realitatea nu-i întru-

totul aceasta. Domnul sarcastic este proprietarul unui apartament cu trei odăi pe un nivel, încă două la mansardă și o jumătate din demisolul unei construcții cu parter și etaj situate nu „bine" ci „excelent" în mijlocul Bucureștilor. Deși cu greu s-ar denumi „vilă" – căci fațada jupuită ce lasă a se vedea cărămizile solide din anii '30, acoperișul cu tablă învechită și coclită și gardul cu „forjeuri" îndoite creează un sentiment „rău", ce durează – totuși „proprietatea" are valoarea ei și nu ar trebui neglijată. Iată, deci, o sumă de bani. Căci, înțelegînd inactivitatea domnului sarcastic fost „inginer constructor" care, deși în putere, nici nu se gîndește să mai cîștige „ceva" într-o țară unde se construiește șocant de mult, devine ininteligibilă ideea de a deplînge „pensia mică" atunci cînd se deține, prin locuință, o mică avere.

Oricît ar fi fost de in-spațios apartamentul ce locuia (probabil destul de neîncăpător, și, după intuiție, la o privire din exterior, și „rău organizat") totuși un 50.000 – 55.000 $ tot s-ar fi putut obține fără a se insista, fiindcă la o cerere excesivă se trezește și se ridică atenția cumpărătorului. Acest ban era tocmai bun pentru un apartament de două camere în cartierul Aviației, plătindu-se, pe atunci, nu mai mult de 24-28.000 $ (azi, bineînțeles, mai mult), ceea ce aduce o diferență de măcar 22.000 $, potrivită pentru încă un apartament ce ar fi generat o chirie modestă (175-200$) dar peste șase milioane lunar, adică „încă două pensii" și încă o proprietate, ce s-ar fi putut vinde în caz de nevoie.Acestea – dacă s-ar fi organizat totul „la rece", fără nici cea mai mică risipă și fără inflamarea ochilor în fața grămezilor de bani. Într-un rînd, am expus, din filantropie, perechii ceremonioase aceste gînduri de om dezinteresat. Femeia mă privi cu teamă, gîndind că nutresc un scop secret dar domnul sarcastic dădu imediat vedictul: „Nici nu intră în discuție! Cum să părăsesc eu cartierul acesta, de care mă leagă atîtea?" Auzindu-l, ai fi crezut că, locuind în „casa străмoșilor", ar fi copilărit pe aceste străzi ce îi evocă, prin memorie involuntară; o viață plină de episoade indimenticabile, ce nu se poate abandona ușor. Dar, de fapt, omul „primise de la întreprindere", cu vreo douăzeci de ani în urmă, apartamentul ce cumpărase recent, „de la stat", fiindcă proprietara inițială, „naționalizată" și ea, se sfîrșise cîndva, în străinătate și fără urmași. Nici măcar un copăcel nu plantase în curtea destul de mică, acoperită de beton crăpat.

Și, totuși, o urmă de **spirit afacerist** animă, se vede treaba, pe domnul sarcastic. Nu prea demult, mă întrebase dacă ar fi corect un preț de 20.000 Euro pentru o garsonieră pe Calea Călărași, unde locuia soacra dînsului, o bătrînă aproape nonagenară. În doar trei săptămîni, observai la ferestrele ce se dotaseră cu jaluzele noi, din lemn colorat infect, chipul unei bătrîne cu priviri rătăcite iar în fața „vilei" un Renault Mégane, ultimul tip. La o distanță oarecare, abia îl recunoscui, pe drumul de întoarcere acasă, pe domnul devenit „afacerist", îmbrăcat la șapte ace, în vestminte noi și abordînd mîndru o jachetă din piele de căprioară.

„Scriitorul cu două mîini stîngi"

Conservatorismul și chiar o atitudine reacționară s-ar justifica uneori, cînd izvorăsc din **sentimente puternice, iluzii și mituri intelectuale**, dar acestea nu ajută întotdeauna, ba chiar încurcă și complică.

Un faimos colecționar de artă și, deopotrivă, și un poet delicat ce am comentat cu înțelegere odinioară, mă convocase, acum vreo doi ani, să-l asist în tratativele cu avocații „redobînditorului", hotărîți să-l arunce în stradă cît mai curînd și fără menajamente. „Avocații", de fapt un fel de agent imobiliar din categoria „samsarilor", însoțit de un absolvent de Drept, „la distanță", pe cînd lucra în Miliție, observară cu cine au de-a face și, ca să scape mai repede și fără pierderi mari, oferiră 38.000 $ și cîteva luni de habitație spre a se putea găsi altă locuință. Atitudine foarte înțeleaptă, în ultimă analiză, căci, examinînd atent „documentele", înțelesesem că întreaga „redobîndire" era destul de discutabilă iar „proprietatea pe teren" – inexistentă. Totul s-ar fi tradus, însă, în cîțiva ani de procese și zeci de șicane ce ar fi chinuit pe septuagenarul poet și delicata lui soție și, cu probabilitate, i-ar fi omorît cu zile. În cele din urmă, înțelegerea se făcu.

Dar abia de aici începură dificultățile „de fond". Ca să se strămute colecția de tablouri, splendidă și prețioasă, în alt spațiu decît cel foarte generos de pînă atunci, era nevoie de „ceva" pe măsură, accesibil și demn. Cred și astăzi că o „casă pe pămînt" ar fi fost preferabilă, mai ales în ideea unui muzeu ulterior, ce ar fi căpătat contur încă din anii ce urmau, iar banii primiți puteau acoperi, „în piața de atunci", acest deziderat. Această ipoteză nu plăcu defel poetului – colecționar după cum nu-l atraseră nici spațiile încăpătoare ale unui apartament cu trei odăi și numeroase anexe, la un parter în apropiere de „Școala Herăstrău"; o regiune ce socotea a fi „prea departe". Abia după o lună de zile și mai multe vizionări cu obiective diverse, omul se hotărî brusc, la sugestia unei cunoștințe, să cumpere „trei camere pe Bulevardul 1 Mai", la etajul al cincilea. Misterul acestei opțiuni nu l-am dezlegat nici pînă astăzi deși m-a preocupat cîtăva vreme. Cred că vederea largă ce se deschidea, din loggia, către un parc apropiat, creînd o stare de reverie și îndemnînd la contemplație și lirism, va fi contribuit la această alegere, care, cu toate acestea, nu este cea mai potrivită.

Căci în materie de valori ce se traduc în bani, ce s-ar putea juca „la ruletă" prin intervenția oricărui gen de hazard, atitudinea scriitoricească, prea de tot afectivă și sentimentală, năzuind la o stabilitate în contemplativ și viață tihnită, ar fi de înțeles dar trebuie întărită cu pași prudenți pe teren sigur. Cazul nu-i „unicat", din păcate. O familie de intelectuali, amîndoi de o mare finețe și „de caracter", ce prețuiesc mult și necondiționat, avusese de ales, într-o conjunctură uimitor de stranie prin favoritismul rarissim în ziua de azi, între două apartamente, cu dimensiuni apropiate dar complet diferite ca „zonă urbană" și trebuia să aleagă unul dintre ele, într-un interval scurt. Tema era interesantă, așa cum o expuseseră, solicitîndu-mi un punct de vedere ajutător. Dar între doar „trei camere, etaj cinci în bloc vechi" – e adevărat că lîngă Parcul CIșmigiu – și „patru camere, etaj trei în bloc tip Centru Civic, pe Bulevardul Mărășești" eu

nu aș fi ezitat o singură clipă să aleg a doua variantă. Și, totuși, „nelămuriții" mei amici au ales „dimpotrivă". Ideea de București interbelic ce stimula „identificarea" cu alte vremuri și ieșirea din timp („refuzul clipei"), parcul alăturat, celebru, la drept vorbind, și uimitor de accesibil ca un soi de utopie gata de a fi atinsă cu mîna – iată argumente posibile, ce vor fi „lucrat" enigmatic la formularea deciziei. Dar o decizie, vorba unuia, „cel puțin discutabilă". Pe strada cu nume ce evocă, händelian, „muzica apelor", curgea odată un rîușor ce culegea izvoare mai din dealul Sărindarului și, stingîndu-se în lacul Cișmigiului, făcu solul fragil și destul de neprielnic pentru clădirile înalte și „cu volum". Curînd se află încă o noutate, ce contrazise impresia de temeinicie în lucrarea antreprenorului interbelic: block-hausul, proiectat pentru cinci etaje, căpătase, la final, încă două pe deasupra, nesocotite nici la fundație și nici „la structură". Parcul Cișmigiu însuși nu mai era populat, ca odinioară, de domni distinși în veston și pantaloni de drill și de doamne cu tailleur și nici măcar de soldați în permisie și slujnice în ziua liberă, o lume pestriță dar cuviincioasă, ci de turme de rapperi și cete de punkiști agresivi, ce stîrnesc repulsie chiar într-o vedere îndepărtată.

Dar, întîi de toate, „banii". Apartamentul din Cișmigiu nu era „cumpărabil" încă, din rațiuni de birocrație, și, deci, nevandabil și chiar dacă, după o cumpărare ipotetică, s-ar fi vîndut, nu aducea mai mult de 35-40.000 $ înainte de „scumpire" și de „isteria ipotecară". În schimb, „patru camere la Podul Mărășești" însemnează oricînd 55-60.000 $, fără a se mai pune la socoteală viitorul unei construcții „noi", totuși incomparabil „mai așezate" și mai sigure decît cealaltă, „de o anumită vîrstă".

Bineînțeles că, de aici, încep speculațiile. Ce s-ar fi putut face cu măcar 55.000 $ acum trei-patru ani? Răspuns sec: o casă de 35-40.000 $, „bună", „la curte" și o garsonieră de 10-12.000 $ pentru închiriat. Afacere pierdută!

„Nu poți face binele cu forța!"

Indecizia sau decizia greșită și pripită nu sînt decît ca o aparență expresia vîrstei ne-tinere și a unor prejudecăți de visător ce viețuiește în iluzii și cu capul în nori. Către sfîrșitul lui 2003, cred că în septembrie, un apropiat ce nu puteam să refuz îmi recomandă pe un amic care trebuia, într-un timp extrem de scurt, să se căpătuiască găsind și cumpărînd o casă, obligatoriu cu grădină și curte. Tînărul, de aspect flegmatic și cogibund, ar fi fost „consultant de asigurări" avînd biroul în Cartierul Cotroceni iar graba se explica printr-o „filozofie fiscală" ce îi poruncise să cumpere, cheltuind bani, pînă la sfîrșitul anului curgător atunci. „Banii" de cheltuit nefiind prea puțini dar nici prea mulți (vreo 200.000 Euro, fără credit ipotecar), i-am repartizat pe o consilieră imobiliară dibace și motivată, spre a-și putea încheia, la timp și satisfăcător, operațiunea. Dar pînă în octombrie nu se mișcase nimic deși, pornind cu clarificările trebuincioase, ajutate de tînăr prin declarații, totuși destul de sumare, consiliera îi prezentase variante felurite ce nu stimulară, totuși, nici imaginație nici decizie. Fiindcă îl adu-

sese la mine cine îl adusese, mă gîndi să-i sugerez alt gen de soluție și chiar să experimentez o mașinărie ceva mai nouă. Existînd, ca disponibil, 200.000 euro și invocîndu-se mereu noțiunea de „familie tînără" (căci omul se însoțea la toate „vizionările" de o tînără pimpantă și guralivă), cheltuiala sumei integrale îmi apărea ca o risipă. De aceea, l-am chemat și i-am propus să reflecteze la următoarea schemă: nu **o casă ci trei case în acești bani!** Și cum anume? Întîi, reședința principală, ce socoteam potrivită, foarte arătoasă, cu stil și ținută, avînd chiar și o grădină de 200-250 de metri pătrați undeva, lîngă Calea Plevnei dar în „zonă curată", la 138.000 Euro, dar vandabilă imediat, căci era **ocazie** și încă nu apăruse „pe piață". Apoi, **o casă de țară**, pe lîngă București, la vreo 60 de kilometri, în vecinătatea Butimanului, aproape de lac și pădure, dar la nu mai mult de 35-38.000 euro, avînd grădină cu flori destul de întinsă, mică livadă și foarte „pusă la punct"; „ocazie" și ea. În sfîrșit, **o casă la munte**, la Breaza (la 22-25.000 euro) sau, mai mică dar mai bine cotată, la Sinaia, către 30-32.000. La un total de 195.000 euro, la un maximum, ar mai fi rămas încă vreo 5.000, în cel mai rău dintre cazuri, pentru instalare. „Băietul" – cum îi zicea, moldovinește, mama lui ce întîlnisem o clipă la prima întrevedere – clipise des din ochi, cu mirare, și acceptă, cu neîncredere, măcar să se gîndească la aceste soluții. Și, cu toate acestea, nu se întîmplă iarăși nimic precis. Abia prin noiembrie, consiliera ce-i destinasem fu chemată în mod imperios spre a-i prezenta „imobile în Pipera", în, adică, paradisul „constructorilor sălbatici" ce produc, ca într-o industrie, **case de consum**. După doar cîteva zile, începură tratativele în legătură cu „o casă nouă", în stilul inconfundabil și aproximativ ce „ia mințile" ființelor fără prea multă minte; era „o vilă" ce costa mai bine de 270.000 euro, cu grădină, e adevărat, dar unde se adunau, într-o splendidă arhitectură futuristă, toate liniile electrice din vecini. Din păcate, totul se arătă o ilustrație perfectă a pamfletului despre „Sfînta Familie burgheză" de Friedrich Engels. În cele din urmă, povestea privitoare la „filozofia fiscală" se dovedise o simplă poveste căci, de fapt, nu „încheierea anului" era motivul termenului precis ci înțelegerea ce se încheiase cu o fată, purtătoare de viitor copil, pe care „băietul" urma s-o ia în căsătorie cît mai curînd. Însă cum aici nu avem decît „proprietate comună la bunuri dobîndite în timpul căsătoriei", rezulta că, spre a se preveni defecțiuni ulterioare cu pierderi de bani, „băietul" trebuia să-și pună pirostiile pe cap numai după ce devenea apropitar. Abia cînd se observase că nimic nu se face cît ai bate din palme, întîrziindu-se cumpărătura astfel încît termenul însuși devenea improbabil, **se hotărîse** a se cumpăra „cîndva", „ceva", dar pe numele mamei nu al fiului. „Se hotărîse" este, la drept vorbind, expresia corectă fiindcă banii erau, de fapt, nu ai junelui „consultant de asigurări" ci ai familiei și constituiau cadou, dar nu de nuntă, precum se vede. Tînărul tăcut și cu aparență profundă nu era decît un mic impostor, ori, și mai precis, un „manekin", un om de paie, nehotărînd nimic.

„BANII NESIGURI" ȘI „BANII GREI"

Impresia de fenomen fabulos ce se născu în a doua jumătate a lui 2003 pe aproape întreaga ***piață imobiliară de vînzări de apartamente*** *luase pe nepregătite pe toată lumea, astfel încît ideea de* ***robinete cu valută*** *deschise la infinit ajunse a se instala, creînd un sentiment de perpetuitate, de fapt inadmisibil. Misterul acestui moment, explicat în diverse moduri, ar trebui examinat mai atent căci evidențiază* ***de unde, cum*** *și* ***cîtă vreme*** *„vor veni banii" într-o lume care-i visează într-o manieră mitologică.*

Relativa agitație ce se observase pe piața imobiliară prin vara lui 2003 odată cu **acțiunea propagandistică privind creditul ipotecar,** modifică în superficie doar cîteva categorii de vînzări, fiind, de fapt, o simplă febră și nu un proces. De altminteri, în societățile stabile astfel de **accese de creștere a temperaturii** nu se înregistrează decît rar și îndrumată de fluctuațiile „pieții", ceea ce, la drept vorbind, confirmă impresia de situație atipică – bănuită că ascunde altfel de obiective – ce caracterizează contextul local românesc. Teoria pare să confirme această concluzie intuitivă. Avînd în vedere că nu există credit ipotecar autentic acolo unde rata inflației ar fi mai mare de „o cifră" (ceea ce, la noi, rămîne un „vis frumos") ar rezulta că avem aci altceva decît ceea ce se susține, născînd supoziții ce ar merita, probabil, aprofundate și mai puțin o comportare entuziastă fără disocieri. Febra există, totuși, dar provine, de fapt, dintr-o injecție masivă de capital („sînt bani excedentari pe piață") și din mecanisme cu caracter de semi-subvenție și va dura atît cît „se injectează" sume constante, ceea ce nu „se întinde" pînă la infinit. Abia către sfîrșitul lui 2003 s-ar fi putut afla, cu o precizie oarecare, **dacă** și **cît** s-a instalat creditul ipotecar în România și cred că se evidențiază, ca o concluzie, abia foamea acută de bani și nu „îndestularea" ei.

Fapt este că, **naturală sau creată**, injecția de capital recentă afectează cotele de preț cu precădere pe **piețele populare**, ce definesc vînzările de apartamente în block-haus construit înainte de 1990. Aci, majorări de pînă la 30-35% înregistrate „din iarnă pînă în vară" apar evidente și tendința – febricitantă – este de a crește chiar și mai mult, deși limita naturală este atinsă și, adeseori, depășită. Dar, într-o țară ce trăiește mitul îmbogățirii fără muncă și a cărei populație nu are decît avere imobiliară, o astfel de reacție rapidă nu surprinde și generează nu doar forme aberante ci și un gen de nevroză asemănătoare cu jocul la loterie. Principiul „acum ori niciodată", vizibil la majoritatea vînzătorilor obsedați de „marele cîștig", strică echilibre anterioare, fragile dar necesare și, cum se spune trivial, „strică piața".

Iată de ce avem azi o piață imobiliară populară unde se tranzacționează totuși la preț de „cît nu face", pozitiv fiind, la drept vorbind, doar caracterul local și parțial al acestei furtuni într-un pahar cu apă. Căci, la drept vorbind, ca și în alte situații, **febra ipotecară** pare a fi doar un fenomen cu precădere „de București", ceea ce n-ar exclude efecte în alte localități urbane cu mișcare imo-

biliară constituită dar nu la temperatură ridicată și „delir". Bineînțeles, în mediul rural nu se petrece nimic pe această temă.

Insensibile rămîn – ori prea puțin „clătinate" – majoritatea pieților imobiliare specifice. Chiriile pentru spațiile de birouri stau, în continuare, la aceleași cote scăzute de pînă mai deunăzi (arătînd eșecul unei afaceri prezentată propagandistic ca fiind înfloritoare), casele de vacanță se cumpără constant dar „socotit", imobilele de prestigiu – ce pun în mișcare sume considerabile – nu sînt „afectate" în planul prețului care fiind, de obicei, prea de tot ridicat nu mai îngăduie creșteri nejustificate ce ar transforma totul în aberant și insuportabil. Bineînțeles, iluzii există pretutindeni și tendința vînzătorilor de a vinde scump fiindcă „piața a crescut" se manifestă pe ansamblu, dar fără consecințe categorice, fiind doar reacție explicabilă psihologic dar ne-practică și temperată, în cele din urmă.

Bineînțeles, ar trebui încercată și o mică prognoză, spre a se presupune dezvoltarea probabilă. Aceasta va depinde, în imediat, de volumul de „material financiar" disponibil, adică, de fapt, **cît** se va mai injecta și **pînă cînd**, ceea ce nu ar avea cine știe ce însemnătate căci, în orice caz, și atunci cînd „banii se termină", prețurile crescute artificial rămîn „crescute" o vreme, din păcate nu prea scurtă, din inerție și lăcomie.

Esențial este, dar, a se aprecia cînd vom avea cu adevărat un credit ipotecar valid și nu simulacrul de azi cînd există bănci ce solicită gajuri înrobitoare și nejustificate, iar una dintre ele – pentru un credit de 50.000$ – o asigurare de viață de 6.000$ anual pentru 10 ani (?!).

Răspunsul este: **curînd, dar nu prea curînd**.

„Case pe degeaba"??

Din păcate, **febra creditului pseudo-ipotecar** nu doar că modifică o piață de prețuri imobiliare aflată anterior în echilibru fragil, dar creează și un șir de amăgiri ce decurg din interpretare naivă și reacție simplistă. Mediul social este aici, evident, nepregătit și reacționează ca atare, rău și exaltat.

Pe la începutul anului 2003, cînd s-a simțit, întîi pe dibuite, această creștere de temperatură, un număr mărișor de pretendenți la proprietate imobiliară se simțiră satisfăcuți căci pot dobîndi, în fine, „casa mult visată", instantaneu și definitiv, făcînd o plată inițială acceptabilă și urmînd să achite ulterior „în rate", într-o manieră oarecare, ce „îi va descurca". Sentimentul că „ai făcut credit, ai casă" era, totuși, o simplă iluzie. În alte părți, omul acționează mai calm și cu măcar o anumită rezervă, socotind că această decizie comportă risc și reclamă chibzuință și garanții pragmatice privind plățile și gradul de solvabilitate, știindu-se că nimeni nu devine proprietar deplin decît la „sfîrșitul sfîrșitului" iar banii s-ar putea duce pe Apa Sîmbetei dacă, Doamne ferește!, n-ar mai fi de unde să se achite restul de achitat. Acolo unde ai cu adevărat credit ipotecar, ai și conștiința

acestui mecanism și se modifică pînă și atitudinea față de muncă, întrucît a rămîne pe drumuri, adică fără surse și resurse, echivalează cu o dramă universală și poate angaja în scurt timp pierderi ce nu se recuperează.

Era prin 1987, cred, cînd o familie de funcționari din Germania mă vizitase la București unde se găsea în trecere după vacanța pe Litoral. Vizita, plăcută, fuse, ca toate lucrurile plăcute, extrem de scurtă dar și stînjenitoare căci, în cîteva rînduri, capul familiei își consultă ceasul de la mînă cu impacientă și sfîrși prin a decreta scurt și milităros către consoartă: „Mergem, am întîrziat!". Calculat nemțește, la milimetru, timpul lor însemna două zile de drum cu mașina, încă o zi de rezervă pentru „neprevăzute" și cel puțin încă o zi pentru odihnă după vacanță căci „la muncă mergi ca să muncești" fiindcă altfel „nu se înghite" iar „șomaj" echivalează cu lipsă de bani, de asigurări, incapacitate de a se plăti orice credit, inclusiv pentru o locuință, deci neantul inexprimabil și un gen de declasare pînă la o condiție sub-umană.

Bineînțeles că această atitudine nu apare decît rar la românii de azi, populație latină, veselă și risipitoare chiar și atunci cînd nu are de unde risipi și, cu probabilitate, nu va apărea prea curînd atunci cînd obișnuința este de a se cîștiga bani din expediente, „ciubucuri" și comisioane și a se schimba nu doar „locul de muncă" dar și profesiunea, cu frivolitate, ca pe cămăși. Azi, cînd, la un anumit grad de inconștiență, se vorbește de credit ipotecar ca de un fel de **iarba fiarelor** ce descuie toate ușile și „rezolvă problema" – adică asigură un acoperiș deasupra capului – totul se tratează campanistic și într-o gamă apropiată de isterie căci unora li se pare că o casă „se dă" pe bani puțini și întreaga schemă conduce la un chilipir, obstrucționat de bancheri răutăcioși ce pretind garanții absurde. Situația este perfect explicabilă căci, într-o țară unde omul nu cîștigă decît prin excepție din munca generatoare de valoare nouă ci se „descurcă" fiindcă este „deștept" și unde averea imobiliară s-a dobîndit aproape pe nimic prin cumpărarea „de la stat" și prin redobîndire adeseori „în două ape", nu poate exista decît întîmplător un altfel de punct de vedere.

Frivolitatea pare aproape generalizată și cum ar putea să fie altfel atunci cînd nimeni nu spune direct și fără menajamente că a împrumuta (căci „împrumut" se cheamă!) este de a pune amanet un viitor de bani nesiguri, încă necîștigați, și a îndatora poate și o generație următoare; că, oricît ar apărea de improbabil, dacă nu se întemeiază pe siguranța cîștigului din meserie ori afacere, un credit echivalează cu un semi-joc de noroc și că nu-i cu neputință a se pierde tot, ca și în miza la ruletă; că o avere se obține cu efort tradus în cîștiguri, cu privațiuni și sacrificii felurite și nu „se dă" aproape pe degeaba prin faptul simplu că beneficiarul există.

Evident, în această materie apar și combinații speculative, ce aparțin iubitorilor de cîștig prin rentă, ce visează la creditul ipotecar ca și cum ar fi o simplă afacere, unde „bagi bani puțini" și cîștigi bine, din chirie care, evident, nu s-a încasat încă dar poate „se va culege". Schema este ingenioasă și, bineînțeles, perfect

posibilă, dar pretinde aceeași prudență și altfel de calcule, ce trebuie făcute „la rece“ dacă se urmărește cîștigul și nu riscul stupid.

Marele „secret ipotecar“

În toamna lui 1999, cînd **cohortele aliate** de avocați aproximativi și „agenți“ ignari își storceau literalmente creierii spre a se descoperi tertipuri noi care să ajute la evacuarea chiriașilor din „casele naționalizate“ spre a le putea vinde, apoi, „vacuizate“, cui poftește, m-a vizitat un personagiu memorabil, sosit dintr-o țară cu faimă în materie de negustorie. Îl introdusese la mine o colaboratoare de pe atunci, „veche“ în cadrul companiei dar atît de lipsită de imaginație – spre a nu spune mai mult – încît nici măcar nu îndrăznise să-mi relateze tema ce urma să se examineze, căci o considera o aberație de neînțeles. Dar omul avea ingeniozitate, trăit fiind acolo unde afacerile se fac „cu minte“ și aproape ca și o artă combinatorie. Pe scurt, mi se ceruseră spre cumpărare, **case redobîndite cu chiriași, cu tot**. Pentru epocă, încă afectată de o gîndire primitivă în privința imobiliarului, propunerea era șocantă dar nu imposibilă. Curînd aflarăm speța potrivită. Era un palat impunător, aflat în mijlocul Bucureștilor, „redobîndit“ cu acte în regulă, vandabil la un preț de 1.300.000 $, astăzi – o ocazie, dar atunci **cotă maximală.** Chiriașul fost „de stat“ ce își manifestase totuși înțelegerea față de situație și năzuia la o re-contractare cu noul proprietar, era o instituție europeană cu faimă, ce plătea lunar 18.000 $. Negocierile începură și se întinseră pe multe săptămîni, sfîrșind cu un eșec „milimetric“. Deși toată lumea ar fi dorit o clarificare, negociatorii (căci tratativele se purtară „în trei“) se mișcară rigid și prostește chiar dacă **sumele de potrivealã** se arătau minore. Cumpărătorul ar fi plătit 1.200.000 în două tranșe („acum“ și „peste șase luni“, cred că numai din plăcerea orientală de a obține diskont) și era de acord cu o chirie lunară de 21.000 $, nu mai puțin. Afacere bună: în fiecare an s-ar fi adunat peste 250.000 $ iar „amortizarea“ se producea în maximum 5 ani, punîndu-se la socoteală și probabila dobîndă bancară, aproape sigură, căci se cumpăra, „sută-n sută“, cu bani împrumutați. Unde se mai cîștiga atît, în alte părți? Vînzătoarea – care greșea „înstrăinînd“ atunci, neînțelegînd că un „sfert de milion“ pe an era, totuși, un venit fabulos – se grăbea să pună mîna pe bani căci fiind o septuagenară cu sănătate șubredă și fără urmași direcți se gîndise „să se mai bucure cîțiva ani“ de o bogăție ce îi picase din cer. Dar voia 1.300.000 și nici un dolar mai puțin. În sfîrșit, chiriașul, ce plătea destul, nu accepta nici un fel de creștere fără motiv, reacționînd cu o raționalitate nemțească, pe care am înțeles-o. Deși toată lumea cîștiga, în final, cedînd cîte puțin, totuși mecanismul se dovedi inoperant, deși un secret existase, impenetrabil atunci. Schema este însă remarcabilă prin simplitate și atrăgătoare prin cîștig posibil, iar în mecanismele **creditului ipotecar** întărește, pînă la urmă, **solvabilitatea** și **suplimentează garanția**.

Dar, cu toate acestea, sînt prea puține bănci care, după 2003, să accepte plăți de rată din chirie, ba, mai mult chiar, există contracte ce interzic această tehnică în mod definitiv și casant. Situația este, în orice caz, bizară și injustificabilă.

În alte părți, unde nu se descoperă a nu știu cîta oară „metrul-etalon", a plăti creditul din închiriere constituie o procedură curentă și se încurajează. Era în vara lui 2001, cînd veni, în fine, la București un american de origină transilvăneană ce mă contactase cu ceva vreme în urmă prin telefon spre a-mi propune o afacere. Ideea mi se păruse demnă de interes și căzurăm de acord s-o examinăm în amănunte cu ocazia unei întîlniri viitoare, ce s-a și produs, așadar. Omul „avea afaceri" în Nevada și aducea „montajul" unui grup de antreprenori americani cu experiență în construcția și vînzarea de cartiere-satelit, așa-zisele „dezvoltări" după cum se traduce, destul de barbar, în românește, termenul pentru acest gen de orășele. Pe scurt, „grupul de antreprenori" organiza „dezvoltarea" în America și punea la dispoziție dosarul complet pentru vînzare, conținînd proiecte, documentație birocratică, contracte de finanțare etc. Pînă și mostre de textile pentru tapițeria de mobilier erau cuprinse în acest biblioraft complet. Nicăieri nu apărea „girantul", „adeverința de salariu" și alte asemenea aiureli orientale ci doar contractul de credit ipotecar, „asigurarea pentru imobil", documentul pentru plata de avans (30% pentru toate situațiile) și doar facultativ un contract de administrare ce conținea plenipotența administratorului în a închiria proprietatea, a încasa chiria etc. Cum **o casă americană** la 180-200 mp cu o grădiniță de vreo 350-400 mp nu depășea, ca medie, 125.000 $, cu „avans" de 40.000 și rate ce se achitau în douăzeci de ani, afacerea părea tentantă și cred și azi că ar fi interesat pe destui români „cu disponibilități". O singură temă era tratată aproximativ, căci „grupul de antreprenori" nu o mai întîlnise anterior, cînd se vînduseră în mod strălucit o mulțime de proprietăți către francezi, nemți, italieni și olandezi: **viza**. O proprietate în America nu asigura, pentru români, nimic în plus decît dreptul de a face o cerere de viză de sejur și aceasta ori de cîte ori se părăsea, fie și pentru cîteva ore, „țara tuturor posibilităților". Tema merita tratată mai atent dar, precum se bănuiește, din toamna lui 2001 orice negocieri privind lărgimea de vederi în materie de „străini" și de „vize" deveni fără sens și totul se opri pe loc **sine die**. Rămîne, totuși, **tema chiriei ce achită creditul ipotecar,** ce se practică într-un mecanism **curat** dar se respinge aici, unde nimic nu este la locul lui.

„Banii grei"

Pe la începutul lui august în 2003, cînd am călătorit, în cîteva rînduri, departe, către Nordul Moldovei, am încercat un sentiment neobișnuit creat de mulțimea de mașini cu număr de înmatriculare italian ce se întâlnea la tot pasul, concentrate de parcă, printr-o vrajă, aș fi fost parașutat pe lîngă Milano ori în Reggio Calabria. Cu doar o lună în urmă, în iulie, imaginea fusese complet diferi-

tă și, la drept vorbind, foarte autohtonă. Acum, părea o invazie tradusă nu doar în ocuparea șoselelor ci și în aglomerări în stațiuni și chiar în automobile aspectuoase oprite prin ogrăzi, alături de șura de paie și sub bolta de viță de vie, îndoită de strugurii grei. Cine să fie, deci, acești invadatori?

Aceștia sînt, de fapt, „emigranții la Italia", în realitate massa mare de populație care circulă în străinătate și câștigă „în Euro" muncind mai mult decât aici, indiferent în ce condiții și în ce context legal. Căci esențial rămâne „banul mare" ce traduce „ora de lucru" față de „banul mic", de aici. În mod vădit, aceasta este doar începutul unui proces de proporții ce apăruse sporadic și în perioada anterioară dar constituit acum ca o soluție socială ce înghite „clienți" în creștere și noi „brațe de muncă" disponibile. Efectul financiar se întrevede, chiar dacă acum este evident mai degrabă prin cumpărarea de mașini Alfa Romeo, BMW și Mercedes, spre a se rupe „gura târgului" prin difuziunea imaginii de bunăstare și succes și a-i determina pe vecini „să-și pună unghia în gît" de necaz. Dar evoluția nu se oprește aici. Mâine, cel ce a „dat" azi banii pe mașina argintie cu aer condiționat și formă aerodinamică ce lasă gânditori pe sătenii rămași acasă, se va gândi să plaseze „bine" banii ce-i câștigă și să-și facă o casă în comuna de origine și să cumpere un apartament la oraș. Încă de astăzi chiar, unii aleg să facă aceste proceduri. În Galați, ca să exemplific, presiunea ce a crescut prețurile către sfârșitul verii s-a datorat mai puțin „creditului ipotecar" cât mai degrabă „foștilor țărani" ajunși **muncitori-buni-la-toate** în Italia de unde aduseseră „finanțe" și cumpăraseră destul de scump față de media curentă.

În mai toată Moldova mișcarea achizitorie se observă cu claritate dar, în definitiv, situația apare frecvent și aiurea, căpătând un aspect de fenomen. Suntem, deci, la începutul unui **ciclu de acumulare de bani** asemănător celui ce a traversat Europa în jurul anului 1900, ce s-a tradus într-un fel de migrație către „țara tuturor posibilităților", cum era privită America atunci. Migrațiile de acest fel nu sunt, în ultimă analiză, o noutate iar anii '50-'60 din secolul trecut cunosc asemenea mișcări ce au accelerat reconstituirea economiilor occidentale. Prin 1969, în Germania o parte considerabilă din activitățile brute ori de-a dreptul „murdare" erau făcute de turcii veniți cîteodată cu familiile lor, cu tot, incluzînd între aceștia pe unchi, veri și nepoți; unii s-au și naturalizat ulterior căpătând drepturi de „cetățean". Eram, în 1968, în Banatul Sârbesc într-o comună bogată și întinsă dar stranie printr-un gen de semidepopulare căci bărbații tineri lipseau, plecați fiind „la muncă", în Austria. Banii lor se traduceau în tractoare, scule și aparate pentru cei rămași acasă și adeseori în cumpărări de teren agricol spre a se extinde ferma familială, ce dețineau. Puțini își cumpărau mașini mai arătoase căci esențial era aportul în lichidități generînd, cum se spune acum, „capitalizarea".

Iată, deci, că „italienii" de azi din România calcă pe cărări bătătorite istoricește și este probabil că și aici se vor repeta procese ce s-au produs în alte părți și altădată. Fapt este că apare o sursă nouă, „necreditată", de bani și, deci,

de plasament imobiliar, ce va trebui cântărită atent spre a se evalua la cât se cifrează participarea ei în ecuație; mult, în orice caz, probabil peste două miliarde de dolari, cît se socotește în multiple aproximări. La o repede examinare, rezultă că aceștia sunt „banii grei", adică nefluctuanți și, ca o medie, produși în mod constant. Ei vor aduce, după **etapa de imagine** și vanitate satisfăcută (haine „ca la Paris", ceas „de marcă", mașină „adevărată") reconstrucția vieții familiale: casa de la țară a lui „ăl bătrân", casa nouă a „străinezului" ori apartamentul din cel mai apropiat oraș important, apoi, cu probabilitate, casa de vacanță ori cabana de la munte, cumpărate ori „ridicate" abia mai tîrziu, căci azi nu se află în „lista de priorități". Mulți aduc nu doar modele și soluții pentru a construi și reface , amenajând „după moda de-afară", ci și un alt mod de viață, copiat după acela, mai destins și mai atent la valorile de fond, ce aparține localnicilor din țările de adopție temporară. „Banii grei" ajung astfel să lucreze în timp mai bine decât oricâte subvenții, agenții pentru locuințe, ori credite ipotecare ce înjugă omul la datorii lungi și riscante.

STĂPÎNII BANILOR

Pe la începutul anilor '90 cînd nici măcar nu se bănuia proporția averilor ce se dețineau ***sub formă imobiliară****, vînzătorii – destul de rari, prudenți și bănuitori – așteptau de obicei pe* ***străinul*** *înzestrat cu dolari capabil să achite, fără a comenta, prețul cerut cam cu jumătate de gură, în ideea că este, totuși, „cam prea exagerat". La drept vorbind, prețurile nu erau, la acea vreme, deloc exagerate dar, în mod paradoxal,* ***străinul*** *nu se grăbi să „descalece" spre a-și cumpăra proprietăți aici ori spre a face cîte un plasament inteligent și aducător de bani într-un timp scurt. Curînd, cînd apărură* ***plătitorii români****, unii prea de tot filotimi și cu aparență de „mînă largă", de fapt risipitori fără nici o reprezentare a valorii banului ce nu obținuseră prin efort, formularea se modificase, căci pe atunci – și pînă astăzi – se cauta și se invocă abstractul* ***om cu bani****, venit de oriunde și doar „înțelegător" și „disponibil". Acesta fuse – și încă mai este și acum –* ***mitul fundamental, iluzia ireductibilă, generatorul secret*** *ce întreține, pe o piață imobiliară încă neconstituită deplin, un gen de langoare de visător ce își așteaptă* ***sorocul ferice****. Dar, din păcate,* ***omul cu bani*** *rămîne o abstracțiune ce se înfățișează prea de tot rar și imprevizibil, căci lumea lui este îndeobște* ***paralelă*** *cu „piața curentă" și se exprimă prin combinații, „ponturi", scheme diverse și nu o dată ingenioase, diverse participații și concesiuni, asocieri și compensații iscusite, ininteligibile pentru „omul simplu" care vinde (și vinde scump) și cumpără dar plătește.*

„Cumpărătorul dictează"

În primăvara anului 2004, o nevastă de recent fost ministru luă la rînd comunele înșirate pe o șosea națională din sudul țării, creind o neliniște aproape generală în rîndul țăranilor ce se dezmeticiră cu greu. Operațiunea era destul de bine pusă la punctul optim. Mai întîi, persoana, însoțită de doi-trei funcționari județeni loiali, se prezenta la Primărie și poftea să vorbească neîntîrziat cu căpetenia localității. Prezent sau nu, acesta se înfățișa în „doi timpi și trei mișcări", fiind chemat de oriunde se afla, arătîndu-se feței sus-puse. Primarului i se atribuia de îndată o funcțiune de agitator și chiar de „agent imobiliar" local, însărcinat fiind cu convingerea localnicilor în direcția vînzării de teren arabil, bineînțeles, cu un oarecicare profit, ce răsplătea truda lui și succesul ei. În acest timp, șoferul împînzea localitatea cu fluturași publicitari, lipiți pe stîlpii de telegraf ori pe ferestrele instituțiilor ceva mai frecventate (de la Poștă la Poliție), ce comunicau dorința de a se cumpăra pămînt de arătură dar numai de la două hectare în sus. Pînă în acele zile faste, un hectar se vindea prin acea regiune la un preț uimitor de modest, ce nu depășea opt milioane, de obicei „fără cadastru", adică maximum 200 euro. Nevasta de recent fost ministru oferea pe loc de trei ori mai mult, adică 25 de milioane, părînd a se comporta cu filantropie deși, evident, nu acesta era obiectivul ireductibil și destul de misterios.

Dar ce explicație s-ar putea da unei **supra-cotări voluntare**? Motivul îl constituie, uneori, **alegerea cu caracter de obsesie**, dorința de a se obține „ceva" **cu orice preț**, cum se spune. Am întîlnit această atitudine încă de foarte devreme,

cînd se putea face o cumpărătură „comodă“ fără efort bănesc suplimentar. Era în toamna lui 1994 cînd o **echipă de prieteni** se înfățișase pentru a cumpăra „un teren mare“ lîngă Grădina Zoologică. Echipa, destul de amestecată în aparență, se compunea dintr-un faimos om de afaceri (de pe atunci, dar și de pe acum, deși a mai pierdut din „cotă“ și va mai pierde), un politician „de partid“ avînd responsabilități și într-o bancă (după moda vremii, ce a produs dezastrele cunoscute), un șef de „Regie“ și, bineînțeles, un constructor, ce trebuia să se îngrijească de „investiție“. Cum banii nu constituiau „o problemă“ (declarație-tip în astfel de cazuri), **prietenii** cumpărară foarte rapid un teren măricel, de aproape un hectar, la un preț cu vreo 2-3$ pe metru mai mare decît în mod curent și aceasta după ce plătiseră, cu lărgime de mînă, „scoaterea din circuitul agricol“. Nu-i vorbă, trei ani mai tîrziu **proprietatea de prieteni** era tot virgină însă „prețul zonei“ se triplase, cel puțin, ajutat poate și de astfel de clătinări periodice ale pieții.

Alteori, **grandomania** de om care „nu mai știe ce să facă cu banii“ (cum se zice, în expresie cacofonică, în mod frecvent) explică și motivează. Într-un rînd, aflasem despre un bogătan de vîrstă tînără, probabil un „manekin“ al cine știe cui, aflat, cu autoritate, „la vîrf“, în afaceri cu metal, ce căuta de multă vreme „un pălățel“ (iată expresia!), pentru amanta lui, o cunoscută divă de televiziune cu emisiune destul de longevivă. Găsise, în cele din urmă, „ceva“ foarte prestigios din punct de vedere al **poziției** (a se scuza expresia...) dar și inimaginabil de scump față de realitate (cam la 1.400.000 euro, cît vreo șapte-opt fabrici mai în suferință sau cît se plăti, mai încoace, pentru „Tutunul Românesc“).

Să fi fost, deci, aceste **obsesii sentimentale**, niciodată abisale, din nefericire, cauza **cumpărării prin descălecat** ce impulsionase pe nevasta de recent fost ministru și o pusese în mișcare? Adevărul nu poate fi nici pe departe acesta și nici nu-i ușor de aflat acum. Totuși, cîteva ipoteze se pot emite.

Întîi de toate, ar fi speculația pură și simplă în ideea că, vreodată, prețul va crește și cîștigul ar apărea. Dacă azi plătesc pentru un hectar 600 euro și îl revînd peste un an cu 1.000, am obținut un cîștig de 400 euro la hectar și de 400.000 dacă, prin efort, cumpărătura inițială fuse de o mie de hectare. Evident, aceasta ar fi **ipoteza depresivă** admițînd că prețul unui hectar nu va ajunge către 3.000 euro, precum se preconizează (dar aceasta către 2010!) creînd cîștiguri de cinci ori mai mari în doar cîțiva ani. Nu-i de exclus nici ipoteza unei cumpărături **la comandă**, existînd deja vînzătorul care, „ contractat“ deja, ar plăti încă de „mîine“ un preț mare pentru „aici“ dar de tot modest pentru „acolo“. În sfîrșit, cumpărarea pentru asociere, **supra-cotînd și mai mult „participația“**, la nivel de piață „de aiurea“ este posibilă deși improbabilă.

Ar fi fost de gîndit, însă o fracțiune de secundă doar, și formarea de exploatație agricolă, fiind preferabile suprafețele mari și „legate“ dar, la drept vorbind, aceasta este cu desăvîrșire imposibilă căci **stăpînii banilor** de obicei nu produc nimic.

Cîștigul „la pont" și „la expropriere"

Oricît ar părea de neobișnuit, **stăpînii banilor** se observă în mult prea puține situații pe scenă și numai din eroare ori imprudență ajung să fie văzuți. În aceste medii, prea de tot nelămurite, foiesc interpușii, „oamenii de paie" și „băiatul-bun-la-toate" ori „secretara de încredere" adică o întreagă faună pestriță și gregară, ce nu se poate înfățișa pictural, căci are chipuri prea diversificate și anonime. Aici se lucrează nu „în piață" ci „la pont". Dar ce este **pontul**, la drept vorbind? O informație însemnată, scăpată din neglijență, interes calculat ori combinație uneori barocă și cu cîștig socotit, ce ar trebui desfășurată mai complicat decît clasicele „licitații aranjate" ori vînzările prin privatizări făcute unidirecțional. Astfel încît **deținătorii de „ponturi"** apar cîteodată din direcții neașteptate și, ignorînd mecanismele ce **concretizează** informația, caută asocierea cu „oamenii de meserie", convocați drept **executanți și operativi**. Bineînțeles că, în peste un deceniu de „imobiliar", mă vizitară sute de asemenea specimene dar **lamura**, ca să zic așa, o ilustrează abia o cunoștință recentă. Prin iarna lui 2004, se înfățișă la biroul meu un personagiu ce întîlnisem, cu puțină vreme în urmă, cu ocazia unei reuniuni mondene unde vezi lume diversă și te saluți și cu multe chipuri prea puțin cunoscute. Omul, un fel de ziarist, se așează tacticos pe un scaun și îmi declară solemn că deține o mulțime de „ponturi", dorind să mi le prezinte. Invitîndu-l, amuzat, să se exprime, mă gîndisem că vor urma cîteva „oferte" mai speciale, aflate în circulație însă mai puțin frecventate decît altele și, astfel, înconjurate de un aer enigmatic. Ceea ce urmă contrazise bănuiala ce aveam căci vizitatorul meu începu să scoată, ca un comis-voiajor „de talie internațională", cele mai diferite și complicate propuneri, făcîndu-mă să mă simt ca în Peștera lui Ali-Baba. Un munte de vînzare prin asociere, combinat cu un stadion din aceiași localitate unde „cumpărătorul", dacă îl prelua, putea să primească bonus un restaurant și o „bază pentru colectare de metal"; o peninsulă – gazeificată și canalizată – pe malul mării, ușor de obținut prin concesiune dar numai „în anumite condiții"; un hotel în București; șapte-opt stații de benzină în diferite județe; un palat, tot în București; patru fabrici dezafectate în marginea unor „orașe mari"; un port la Dunăre (nu acela cumpărat, „în două ape", de un politician, cu episod liric în biografie, cu banii de la SOV Invest); o pepinieră lîngă Olimp; un sat pe litoral; altă pepinieră lîngă București. Și încă multe altele. Spre a convinge, prepusul scotea, de fiecare dată, **dosarul tematic**, ce conținea **documente și planuri**, mai bine întocmit decît al unui „agent imobiliar" cu vechime pe care îl depășea vădit atît în limbaj cît și în elocință. Impecabil, într-adevăr!

Dar, din păcate, aproape nimic nu se putea întrebuința. Pretutindeni venea vorba de „cutăriță" care, trebuind să aprobe, ar fi fost plătit cu „atît", de „cutare", dătător de avize, ce urma să-și ia „dreptul" și, în general, despre un atît de complicat **sistem circulatoriu al banilor împărțiți** încît totul devenea ininteligibil și chiar neverosimil deși, cu siguranță, aceasta era doar impresie. Cum, dintre toate, îmi apăruse posibilă doar o vînzare de hotel (de fapt, o redobîndire, și aceasta cu „proiect de consolidare" făcut anterior de Minister) am cerut detalii și le-am

primit numaidecît: „Sînt doișpe moștenitori care vor 480 (de mii, bineînțeles) dar cumpărătorul va plăti 600; diferența merge jumătate la doi dintre ei iar jumătate la mine:". Concluzia fiind tipică (întrucît „își face parte" doar „cine-mparte" banii) am scurtat întîlnirea în mod diplomatic dar, aflat în cadrul ușii, vizitatorul nu se putu abține să mai propună un „pont": „nu vă interesează traseul autostrăzii către Brașov?". La drept vorbind, aceste interminabile „ponturi", ce descriau „trasee de autostradă" ce se vor tăia cîndva, apar și dispar fantomatic în **folclorul de imobiliare** de mai bine de un deceniu, dar nu ajunseră niciodată să se finalizeze. Și, totuși, mai recent conținutul lor începu a se modifica. Odinioară, „pontul" consta în cumpărarea de teren spre a se revinde celor care plănuiau investiție legată de autostradă (motel, benzinărie, restaurant), dar coeficientul de risc făcuse speculația nerecomandabilă și complicată. Cine garanta că, odată și odată, apare „cumpărătorul" și plătește mult, „cît mai mult"? Astăzi, mecanismul este modificat și înlătură hazardul, arătînd o perfecționare în **tehnică de însușire de valori** ce merită o mențiune.

O cunoștință, care, la rîndul ei, cunoaște destul de bine pe cîțiva din marii maeștri ai combinațiilor îmi relată, mai pe toamnă, o **schemă de cîștiguri fără efort** pe care, admirînd-o, o și invidia cu necaz, căci se afla „la distanță" și nu în echipă. Într-un oraș însemnat, cu ambiții de metropolă, se hotărîse lărgirea unei străzi oarecari ce ar fi trebuit să devină, din motive misterioase, un bulevard larg și „reprezentativ". Dar spre a se izbuti această corecție urbană erau necesare demolări de clădiri ce nu se pot înfăptui „ca pe vremuri, în mod abuziv", ci completamente legal, adică „prin justă despăgubire", cum scrie la carte. În regiunea descrisă de această poveste, un metru pătrat de teren se vinde cu 85-100$, uneori chiar și ceva mai mult dar niciodată nu atinge 120. Și, totuși, **stăpînii banilor** deciseră și prețul pentru despăgubire, stabilindu-l la 275$ și nici o lețcaie mai puțin. Inutil a se adăuga cine cumpărase deja – și cît! – din terenurile retrocedate în cartierul care, prea curînd, va redeveni un șantier interminabil după„exproprierea în folos public". Abia aceste destăinuiri îmi explicară propunerea ce o făcuse acum vreo jumătate de an, un **prinț al imobiliarului** dintr-un orășel situat în Părțile de Vest, pe unde va trece cîndva și o autostradă. El aducea „ponturi" constînd în trasee hotărîte, ce însemnau cumpărare, azi, la preț foarte scăzut. Și, în viitor? „Dezdăunare", adică vînzător cunoscut deja, fără nici un risc și, evident, fără efort.

Să fie, de fapt, acestea doar vorbe în vînt ce nu se concretizează, în cele din urmă? Mai degrabă s-ar zice că o brumă de adevăr – ceva mai groasă – există totuși în **legenda pontului** deși dovezile sînt doar prezumții căci „legea tăcerii" funcționează ireproșabil.

COMEDIA ERORILOR

Speculații cu stratageme

O idee în circulație, confirmată chiar, uneori, evocă investiția ce nu reclamă prea mare efort ulterior fiind doar o cumpărătură socotită, făcută la timp și mai ales **unde trebuie.** În multe cazuri, acestea se zice că sînt **speculațiile cu terenuri**. Schema ar fi, la drept vorbind, simplă și ar cere de la speculator oareșicare fler, simț de prognoză, îndrăzneală și, bineînțeles, banii trebuitori. De fapt, avem de-a face cu o rețetă primitivă ce presupune a se cumpăra teren ieftin acolo unde se intuiește că, nu foarte tîrziu, se vor produce dezvoltări și, deci, prețul va crește obținîndu-se cîștig. Speculantul achiziționează și grănițuiește, apoi stă și așteaptă **să se „deschidă" zona** în ansamblul ei spre a re-vinde cu profit, bucurîndu-se de „diferență" fără a face cine știe ce cheltuială. Evident, aceasta este schema „leneșă" ce se observă frecvent și exprimă în prea multe dintre situații mentalitatea curentă de **culegători de bani**, caracteristică acestei populații în ziua de azi. Sînt însă și corecții și chiar un anumit **coeficient de efort** ce ar accelera „deschiderea zonei" (de fapt, **creșterea cotației** acesteia) și, deci, un cîștig mai mare în timp mai scurt. Aici apar **stratagemele** ce merită o mențiune și care, dacă se fac cum trebuie să se facă, au efect și „lucrează". Uneori, speculatorul „crește prețul" prin publicitate falacioasă și pune în circulație oferta lui la preț dublu față de cel plătit anterior, comunicînd, la cereri diverse, că, de fapt, nu mai are ce vinde căci „s-a vîndut". Alături altor oferte „publicate" fictiv, ce nu se regăsesc pe teren, fiind simple invenții ad-hoc dar la prețuri simțitor mai mari decît „prețul zonei", acest tertip conduce la o mică alarmă în lumea cumpărătorilor ce constată că „prețul crește" și concluzionează că ar trebui cumpărat acum și nu mai tîrziu. Este un **joc tipic de bursă**, cu tot ce presupune acesta, de la zvon și mesaj confidențial „de bouche a l'oreille" pînă la creare de panică, alarmism și sentiment al incertitudinii. Totul culminează cu **intoxicările diverse** ce s-ar putea produce prin „dezinformație" locală, în regiunea ce interesează și unde spiritele se pot inflama ușor – fiindcă lăcomia e mare și „mintea" mică – cu doar o adiere de idee după care „aici vin niște investitori americani" care vor cheltui milioane de dolari pentru supermagazine, centre de afaceri și cartier de reședințe de lux. Ideea – românească, de fapt – place vecinilor și altora care se vor grăbi să-și supracoteze mica proprietate și să ceară, deodată, mult și nejustificat de realitate dar posibil în lumea fantasmelor „bursiere". Un apel telefonic sau două, făcut la cîteva publicații economice, spre a se întreba, candid, dacă se știe ceva despre „investitori" ce vor apărea poimîine în zona respectivă ar putea lărgi **spațiul de lucru al virusului** și ar aduce consecințe valabile în imediat.

Însă acestea pretind efort și se fac numai arareori și de către cine nu „stă" să aștepte, avînd, bineînțeles, și pricepere în astfel de manevre. Majoritatea „nemuncitoare" și cu mintea înceată se întemeiază pe schimbările ce ar veni de la sine, ca și cum anotimpurile ce trec aduc adaosuri inerente **prețului** de re-vînzare. Teza fundamentală este, de fapt, aproape unanimă și spune că „terenul

crește la preț“ și că, în orice caz, vor apărea cîștiguri cîndva deși nu se cîntărește decît arareori **ce** cîștig și **cînd** apare acesta, de fapt. Căci, de bună seamă, și aici, ca în orice **joc de bursă,** pot să apară întîrzieri, mize greșite și chiar erori, specifice hazardului. În această formă, totul se înfățișează ca fiind de o mare simplitate și lipsit de cine știe ce primejdii deși, la drept vorbind, acestea sînt, ca orice alte speculații, **jocuri de noroc cu un procent de risc**. Viața seamănă mai rar cu visele fabulatorii, mai ales cînd la mijloc sînt reverii cu subiect de îmbogățire rapidă. Uneori – și nu prea de tot rar – apar eșecuri ori socotelile sînt exagerat de optimiste și nu se confirmă întrutotul sau uneori chiar deloc.

Un domn harnic și întreprinzător, ce lucrează în Occident și cîștigă bine, încercă anul trecut pe vremea aceasta, să facă o manevră ingenioasă spre a înmulți banul cumpărînd teren, nu departe de Calea Griviței, la 50.000 de dolari, preț ce a considerat foarte atrăgător. Calculul inițial, stimulat și de vînzător (un bătrîn cu aspect „spălat“și corect, în realitate un mic șnapan cu accese isteroide) nu era, în principiu, greșit, conținînd prețul socotit „ieftin“ al terenului și un proiect de clădire de vilă ce urma să înghită alți bani, spre a intra „la re-vînzare“ cu tot ansamblul și cîștigînd mult. Cumpărarea făcută în pripă la presiunea unei rude agitate a domnului din Occident, s-a produs în cîteva zile în ideea unui chilipir și a prețului corect. Dar nici unul dintre argumente nu stă în picioare, din păcate. Prețul era, de fapt, „incorect“ căci depășește binișor **media de zonă** iar ideea că nu se vinde doar teren ci și **două case** aflate pe acesta nu aduce decît aparent un echilibru. „Cele două case“ sînt, de fapt, o anexă atît de bătrînă încît și-a uitat copilăria și stă să cadă în enorma pivniță adîncă precum un puț de mină, al cărei tavan nu se mai susține pe nimic. Cealaltă, în aparență mai sănătoasă, își dezvălui abia recent crăpăturile cînd o firmă ce o întrebuința ca depozit de cărți și-a dezafectat dispozitivul. Totul, deci, trebuie culcat la pămînt și, în consecință, „casele“ nu contează. Rămîne terenul. Dar ce cîștig ar putea aduce acesta, la drept vorbind, în doar un an de zile cînd împrejurimile, împînzite de o populație metisă ce iubește petrecerile și nu muncește pe nicăieri, nu se „mișcă“ de fel iar **cumpărătorii îndrăzneți** ezită să pătrundă în această regiune ce ar fi fost desemnată pe hărțile medievale printr-o pată albă, conținînd explicația „hic sunt leones“? Aici nu sînt „lei“, de acord, dar nu va fi, încă multă vreme de azi încolo, nimic altceva decît este.

Doctrina pămîntului pîrjolit

În ideea că „românii e deștepți“ – vorba lui Camil Petrescu – procentul de atitudini „inteligente“ ce se află aproape de limita șmecheriei infracționale nu-i redus și, atunci cînd se întîlnesc oprelișți diverse și neinteligibile, se dezvoltă incomensurabil și produc soluții ingenioase dar impracticabile fără un risc nu de tot neglijabil. Totul se întemeiază, evident, pe voința de a cîștiga, dacă se poate mult, repede și fără nici o răspundere, dacă, Doamne ferește!, apar complicații.

Doctrina pământului pîrjolit se observă, mai deunăzi, în vînzările – ce sporesc considerabil – de apartamente și case întregi cumpărate de foști chiriași „pe legea 112" și puse în vînzare, ca proprietari, fără a se clătina vreo secundă îndreptățirea că acest gest este corect și … fezabil. Mulțimea de oferte impresionează și se întărește, astfel încît, din toamna ce a trecut și pînă azi, numărul celor ce vor să scape de o povară cîștigînd bine s-a multiplicat într-un chip șocant. Și diversitatea de ofertă este întrutotul remarcabilă astfel încît adeseori se creează **impresia că se vinde tot** deși acest sentiment nu este nici pe departe confirmat de realități și, pînă la urmă, nici nu ar fi posibil. Invazia de vînzători se va produce – cu adevărat – mai tîrziu cînd, de fapt, „se va da dezlegare". Acum apar numai „pionierii", ofertanții „deștepți", mînuitorii de retorică fină și adeseori frauduloasă. Căci, de fapt, **participarea oratorică** este esențială în această materie ca și **argumentul pseudo-realist** ce se invocă spre a convinge că „nu există probleme" iar atitudinea ar fi lucidă și conduita – „serioasă". Iată, de altfel, cîteva specimene. Un domn cu voce languroasă, dar fermă în convingeri, propune un apartament „de lux", undeva în Parcul Bonaparte – „cumpărat, desigur, ca fost chiriaș" și solicită 120.000$ ce îi menționează semi-neglijent și „en passant", ca și cum această valoare s-ar înțelege de la sine. O doamnă bună de gură, ce ar fi putut deveni – dacă era mai tînără cu vreo patruzeci de ani – un excelent comisvoiajor, pretinde că „vila ei" – din Parcul Domenii – evident „cumpărată ca fost chiriaș" – s-ar putea vinde azi cu vreo 250.000$ dar, de bună seamă, „s-ar mai lăsa", căci, „sîntem oameni realiști și ne vom înțelege". Un tînăr, nepot de „fost chiriaș devenit proprietar", vivace și nepăsător asemeni lui Laerte din „Hamlet", oferă într-un stil destul de obrăznicuț un apartament splendid, la vreo 90.000$, aparținînd unchiului plecat în America; el admite să mai discute, „dar nu prea mult" căci „se știe care sînt prețurile".

Din păcate, acest punct de vedere este absurd căci „prețurile" invocate de astfel de „vînzători" nu aparțin acestei realități. De fapt, aceste oferte **nu au nici un preț** căci – fiind interzis expres să se vîndă înainte de a se împlini zece ani de la cumpărare – ele nu fac parte din **circuitul civil** și, deci, nu se pot „înstrăina" – după expresia limbii de metal a legiuitorului astfel încît nici nu se pot evalua în conformitate cu piața generală, unde încap în exclusivitate **case ce se pot vinde și nu ficțiuni**. Din păcate, nu acesta este și punctul de vedere al vînzătorului de ficțiuni, stimulat adeseori de binevoitori lacomi și lipsiți de scrupule căci și în această materie – de îndată ce s-a putut crea confuzie spre a se acționa gangsterește – s-au formulat și arguțiile avocățești, făcute spre a se vinde ceea ce, totuși, „nu se poate vinde".

Ele inventează un vast mecanism perifrastic ce conține un contract de închiriere încheiat pînă la termenul legal de vînzare, cu plata integrală în avans, însoțit imperativ de o înțelegere de împrumut ce traduce diferența de la chiria totală „de cules" la prețul total „de primit", întemeiată pe gaj imobiliar, „gajîndu-se", de fapt, obiectul vînzării reale. Alții, mai cutezători, înlocuiesc de-a dreptul „chiria" cu „comodatul", spre a nu mai „fiscaliza" inutil ceea ce, de fapt, este o pură și simplă ficțiune deși însăși ideea de „a da" în folosință o proprie-

tate fără a se plăti nimic este, de la sine, o bizarerie ce bate la ochi. Dar pretutindeni izbește iscusința de a se crea confuzie prin perdele fumegoase de cuvinte. Clauze împovărătoare și formulări în doi peri se subînțeleg, deși, la o examinare atentă, acestea sînt curată apă de ploaie. Căci, în fapt, ce s-ar întîmpla dacă „obiectul vînzării" o fi fost redobîndit deja de un urmaș de fost proprietar care avînd și hotărîrea judecătorească în mînă ca și „punerea în posesie" făcută de cîte un executor judecătoresc abil, ce nu se teme de nimic, nu s-a deranjat să-și înregistreze proprietatea nici măcar la Administrația Financiară, tăcînd și așteptînd ?

Și dacă vînzătorul „proprietar fost chiriaș" se va sfîrși din viață înainte de „liberalizarea" la vînzări și urmașii – legali și ei – fac „canossa" și reziliază „chiria" și nu mai recunosc împrumutul? Bineînțeles, partenerii de ieri – deveniți adversarii de mîine – se vor judeca ani buni, cheltuind și scoțîndu-se din minți reciproc în ideea că o semi-hoție învestmîntată atrăgător de cîte un avocat hulpav ce și-a luat comisionul ar trebui recunoscută și ratificată de judecători.

Ce este, de fapt, aceasta? Este „doctrina pămîntului pîrjolit", ce ne spune că esențial este a lua banii și a-i prădui, fără vreo responsabilitate și, evident, fără garanție față de cel care plătește, îmbogățind pe cine nu trebuia.

„Vremea geambașilor"

În a doua jumătate a anilor '90, apăru în București un fel de modă ce se intensifică treptat, căpătînd, puțin după 2000, un aspect de-a dreptul epidemic. Este **maladia construcției noi**, agravată nu doar prin rumoare, opțiune mondenă adeseori superficială și grandomanie ci și, mai degrabă chiar, de **spaima indefinită de seism**, ce generează dorință de **stabil, solid și garantat**. Sînt destui cei ce văd în aceasta și o „afacere" ce fixează banul în domeniu sigur și pe termen lung căci ideea longevității unei clădiri în fața oricărui alt plasament nesigur și, cîteodată chiar, imaterial, impune și convinge prin concretețe. La drept vorbind, teoria este necontestabilă și o întărește vederea însăși a nenumărate „case boierești" și dîmbovițene palate ce stau în picioare de dinainte de 1900, uneori de chiar și mai multă vreme iar astăzi au încă valoare și „se vînd bine". Era, cred, prin 1995, într-o primăvară, cînd mă trezi chemat să prețăluiesc un „pălățel" ce data de prin 1880, așezat pe lîngă strada Italiană. Era o construcție de o impresionantă soliditate, unde nu doar zidurile groase și conservate perfect impresionau ci și concepția, evidențiind „clasicitate" și prudență în fața oricărui gen de aventurism tehnic. Cînd am scoborît la nivelul subsolului, am rămas cîteva minute gînditor în fața zidurilor impecabile de cărămidă ce parcă se așezase abia ieri, netencuite și de-aceea perfect sincere; dar șocul major se vădise mai jos, în al doilea nivel, unde ar fi trebuit să fie dacă nu „crama" (noțiune demonetizată, azi, de obiceiurile mitocănești ale **noii clase**) măcar un depozit răcoros, din vremea cînd nu apăruseră aparatele frigorifice. Era un șir de încăperi unite prin bolți din zidărie „țesută", din cărămizi, în modă italienească, de unde nici măcar un colț nu se desfăcuse în aproape o sută douăzeci de ani. Ei, bine, aceasta este stabilitatea ce se vizează și se închipuie mai deunăzi cînd „noul" contemporan

e privit, de fapt, cu legitimitate, din această perspectivă și se preferă. Dar, din păcate, adeseori aceasta rămîne „teoria" căci spre a se obține **soliditatea ce prezervă investiția ar fi necesare concepția, „materialul" de-atunci, modul de viață și, bineînțeles, „italienii" și „nemții"**. Toate lipsesc, de fapt, și preschimbă radical rezultatul preconizat. Și, de ce aceasta? Întîi de toate, fiindcă nu avem nici „italieni" (adică antreprenorii și chiar „zidarii" ce au făcut posibil orașul „ottocentesc") și nici „nemții" fără virtuozitate dar executanți perfecți. Astăzi **afacerea**, în sensul balkanic aflat aproape de limita înșelăciunii, pare a dicta. Acum aproape un deceniu începu a se manifesta un „curent cultural" bucureștean ce se traduse prin cumpărare de „case" vechi, renovare și re-vînzare, de fapt o procedură curentă în alte părți, unde se cîștigă „bine", inteligent și adeseori, în onoare. Dar aici, unde fiind la porțile Orientului, totul se ia în ușor, „afacerea" însemna în prea multe dintre cazuri o simplă văcsuială în culori ce păreau atrăgătoare, în fond **operațiune tipică de geambaș** avid să cîștige mult, „în scurt" și fără nici o responsabilitate în timp. „Curentul" nu avu nici un viitor căci, pe lîngă inaptitudinea **clientului cu bani** în a înțelege valoarea „vechiului", apăreau costurile, nu chiar atît de scăzute, și riscul vînzării mai tîrzii și mai puțin fructuoase. Astfel încît, **geambașul de ieri** deveni, în prea puțini ani, **antreprenorul de vilă nouă** de azi. Metoda nu s-a modificat și nici obiectivele, bineînțeles: cheltuiala modestă și construcția repede uneori cum o da Dumnezeu, combinate însă cu „proiect adaptat modei" și cu acel șir nesfîrșit de invenții simplificatoare care „iau ochii" dar sînt poate nu chiar **butaforie** dar scenografie – da, aceasta este doctrina. Astfel se populară cu „vile", „dezvoltări" și „parcuri rezidențiale" (de fapt, „blocuri în comun așezate pe orizontală") întinse suprafețe pînă ieri agricole, cumpărate pe bani puțini și înzestrate cu clădiri ce nu trădează nici stil și probabil nici cine știe ce durabilitate ce ar putea pune „investiția" la adăpost. În nu prea puține din situații totul, de la proprietatea asupra terenului (asupra căreia, dacă se scoboară mai adînc decît **antreprenorul** se află întunericul inexpugnabil și birocratic) și pînă la „materiale" (care, comparate cu cărămida „italienilor" din palatul de la 1880, sînt mică agregare de nămol întărit față de piatră de Piramide) este aproximativ, imprecis și in-durabil. Și, cu toate acestea, moda persistă și se dezvoltă iar cumpărarea, făcută cînd totul este „la gata" și strălucește (pentru, vai, prea puțină vreme), se face aproape cu ochii închiși, adeseori prin licitație unde „vînzătorul dictează". În această adevărată hipnoză, nici nu interesează dacă proiectul a rămas doar un număr de hîrtii într-o mapă, dacă autorizațiile se obținură post-festum și nici măcar dacă garanția ce se declară ritos ar fi vreodată întărită printr-un document și tradusă în bani mulți cînd există, adesea, de fapt, pagube, uneori nu neînsemnate.

Din păcate, această metodă s-a întins ca o boală încurajată de plătitori nesocotiți, ce risipesc bani ce nu au nici o valoare deși reprezintă sume nu o dată greu de imaginat. **Moda, lipsa de chibzuință și doctrina efemerului** triumfă, devenind stil.

„TINERETUL HARNIC, STUDIOS ȘI INGENIOS“

Pe la începutul anilor ‘90 cînd se cumpărau apartamente „de la stat“ în niște condiții scandalos de aproximative și la prețuri fracționate ce conduseră curînd la mărimea unei rate echivalente cu un pachet de țigări, noțiunea de „locuință ieftină“ părea un gînd de pe altă planetă ce ajunse, totuși, astăzi abia, a se exprima cu necesitate și arătînd un grad de oarecișcare urgență. Tema se evidențiase și altădată și se rezolvase parțial, prin anii ‘30, în condițiuni relativ inteligente ce s-au uitat, din păcate, iar acum nici măcar nu se mai studiază spre a sluji drept sugestie dacă nu chiar de model. Pînă și frecventele „analize de piață imobiliară“ ce mai publică unii ziariști, de fapt niște improvizații făcute cu un urechism demn de o cauză mai înaltă, nu evocă mai nimic despre acestea deși sînt destui cei ce deplîng „creșterea prețurilor“ și incapacitatea omului obișnuit de a se împroprietări. Altele sînt temele ce țin afișul în calitate de vedetă. Dar într-o lume unde „monstruoasa coaliție“ dintre agenții lacomi și pregătiți aproximativ și antreprenorii excitați de cîștig ușor și în orice conjunctură este indestructibilă, „locuința ieftină“ va rămîne multă vreme proscrisă, fiind doar subiect propagandistic, cînd „cade bine“.

*În realitate, aceasta este însă tema capitală din punct de vedere social. Căci fondul imobiliar sustras de **generația părinților**, prin împroprietărire la preț absurd de scăzut și prin iresponsabilitatea Stăpînirii, creează criza ce chinuiește azi **generația copiilor**, incapabilă, din păcate, a se scădea cu procedurile „vechi“, ce nu mai funcționează. Statul „nu mai dă“ case azi și nu va da în vecii vecilor altfel decît „locuințe sociale“ cu chirie mică și pe termen definit, spre a nu mai evoca „sita“ de atribuire, foarte de asă de obicei. Rămîne, deci, soluția cîștigului în vederea unei atitudini descurcărețe și dinamice, alungînd „politica mîinii întinse ca milogeală“. Însă în această materie, starea de fapt nu încurajează pe tînărul harnic și cu spirit de inițiativă căci „banii nu ajung“ iar „mecanismele financiare“, ce se elogiază adeseori (sub forma „creditului ipotecar“) au un grad de complicație și făcură, mai recent, o piață calmă de vînzări de apartamente să devină o junglă unde în mod vădit trebuie să plătești **cît nu face**.*

Soluții accesibile: „micul bloc multifamilial“

Și, într-adevăr, aceasta este realitatea crudă. La drept vorbind, în București, spre a nu mai vorbi de orice altă localitate, nici o garsonieră nu ar trebui să depășească, dacă „piața“ ar fi echilibrată și nu delirantă cum a fost și încă mai este, 16.000 – 18.500 EURO, avînd „poziție“ și arătînd mulțumitor. Bineînțeles, exclud ipoteza unui spațiu de parter, transformat în birouri, care nu mai exemplifică această categorie și nu se ia în calcul aici, „meritînd“ categoric mai mult. Și totuși, la sfîrșitul anului trecut „s-a cerut“ și „s-a plătit“ pentru un astfel de specimen, în Cartierul Militari, 22.000 EURO, în cadrul unei adevărate licitații, ceea ce este aberant și dezgustător de stupid. Acesta ar fi **preț corect** pentru un apartament de două camere, cu un total de 55 de metri pătrați în suprafață și „prêt-â-habiter“, adică **nou**, dacă s-ar mai construi astăzi chiar și fără subvenție dar în condiții „omenești“, fără a se smulge banii, de către antreprenori, din mîna omului, cu cinism și agresivitate.

Evident, **plafonul suportabilului** este depășit deja și, în această situație, ar fi de văzut ce se mai poate face cu realism. „Piața", cum se spune, va decide și a și început „să decidă". Unii cumpărători, dezarmați, vor căuta alternativă și vor privi cu mai multă înțelegere la noțiunea de „case ieftine pe pământ", ce atrage pe cei mai cutezători încă de cîtva timp. Dar și aici cererea, devenită mai simțitoare în raport cu o ofertă destul de neplăcută și adeseori „nestimulativă" prin vecinătăți, va crea presiuni și creșteri artificiale de preț nemeritat. Alții vor amîna, descurajați, așteptînd zile și mai bune și căutînd soluții ce par a nu se arăta.

Și, totuși, soluții există, una dintre ele explicîndu-se acum. Deși ideală ar fi locuința proprie, cu garaj, grădiniță și chioșc de vară pe lîngă casa mică sau medie ce amenajăm cum ne place, aceasta rămîne un gînd pentru altă vîrstă ori pentru personagii cu o cutezanță mai mare. Realistă este asociația de prieteni sau cunoscuți, în ideea **micului bloc** ridicat de la firul ierbii cu efort financiar comun.

Întîi de toate, vom forma „echipă", asociindu-ne cu cine ne putem înțelege și ar avea aceiași capacitate de a plăti. Vor rezulta, să zicem, patru familii ce și-ar dori fiecare cîte un apartament de șaptezeci de metri pătrați și un garaj. O acomodare principială (conținînd „număr de camere, dispunere dar, evident, și o zonă preferată") se recomandă încă de pe acum căci toți „partenerii" vor fi „legați" prin proiect și o viață comună ulterioară. Cînd totul se netezește, se identifică terenul ce convine tuturor. Acesta va costa între 80 și 120 EURO/mp (deci nu vom locui pe Șoseaua Kiseleff) și ar trebui să aibă 200-250 mp, prețul final putînd deveni, la un maximum, 30.000 EURO, deci 7.500 **per capita.** Cumpărarea va trebui făcută de către toate cele patru „echipe", **în indiviziune**, fiind imperativ să se obțină, anterior încheierii contractului, ceea ce se cheamă „certificat de urbanism", arătîndu-ne **ce** și **cum** este permis să construim. Garanția „rețelelor" (electricitate, gaze, apă, canal) este obligatorie, altfel nu cumpărăm.

Urmează proiectul și „licitația" pentru antreprenor, operațiune foarte delicată însă nu de netrecut căci există și aici, ca în orice alt domeniu, felurite „stofe", preferabil fiind să o cumpărăm pe cea mai „solidă" cu ban convenabil. Dacă se va obține un preț de 300-320 EURO/mp, realist la un antreprenor corect, și se va contracta cu atenție, consiliați de un specialist (căci „documentul" este esențial nu „strîngerea de mînă" ce se invocă adeseori, cu destulă stupiditate), este posibil să obținem ceea ce e de dorit. Cu aproape 400 Euro/mp de construcție (cost total, ce cuprinde proiectarea, autorizațiile și branșamentele de rețele), „etajul propriu", de circa optzeci de metri, ne-ar „duce" la 32.000 și plus garajul (15 mp X 200 EURO, deci 3.000 EURO) la 35.000, ce s-ar adăuga prețului de teren. Cu 42.500-44.000 EURO nu am fi nădăjduit, de fapt, la un apartament cu trei-patru camere, garaj și, poate, o terasă și o grădiniță; și totul „nou"!

Soluții accesibile: „casa ieftină pe pământ"

Indiferent dacă **moda** sau **vremurile** spun altfel, **visul secret** rămîne încă și azi, dar mai cu seamă mîine, „casa pe pământ", „locuința unifamilială", reședința

potrivită și folositoare. Dar într-o lume neașezată, ce se definește prin **boala vilei grandomane** și unde totul pare a se măsura în proporții inutile, risipă și o psihologie de jefuitor ce nu prețuiește ci doar consumă, aceasta pare mai degrabă o iluzie și o dorință proiectată în intangibil.

Și totuși, fiindcă pe cei îndrăzneți îi ajută norocul, o atitudine mai curajoasă se recomandă, de obicei. Unii încep să îndrăznească și reușesc. Era, cred, în noiembrie anul trecut cînd, o cunoștință îndepărtată, ce prețuisem încă din tinerețe pentru erudiție și mobilitate, îmi telefonase solicitînd o mică „intervenție pentru băiat". „Intervenția" consta în a-l primi pe acesta cît mai repede pentru o „îndrumare" imobiliară iar „băiatul" era un funcționar guvernamental, ce s-a prezentat de îndată, asistat de soție. Împreună formau o pereche remarcabilă, cu atitudini inteligente și conduită independentă. Cum tema era, evident, „apartamentul de bloc" iar prețurile abia atunci se dezlănțuiseră în delirul incontrolabil de sfîrșit de an, „perechea" se manifesta cu îngrijorre, socotind că, indiferent de „credit", nu va izbuti să se împroprietărească în mod corespunzător. Însă fiind evident că, insistînd în cumpărarea de apartament, se va ajunge a plăti „cît nu face", am propus alternativa sub forma unei „case pe pămînt", ceea ce a stupefiat. Ipoteza nici măcar nu se examinase „în teoria teoriilor", apărînd in-imaginabilă dar explicația ce am desfășurat în, de fapt, prea puține fraze, a convins, inflamînd „tineretul". Fiindcă nu prea cunoșteau **Bucureștii de case mici** i-am trimis la un sfîrșit de săptămînă să se documenteze pe teren, recomandînd să coboare din mașină și să exploreze teritoriul „la pas", împrăștiind „fluturași publicitari" conținînd „cererea" și întrebînd pe „localnici" dacă nu vinde cineva. Aceasta ar fi fost metoda fericită căci în contribuția agenților imobiliari s-ar fi pus, în această materie, prea puțină speranță. Majoritatea, lacomă și sfertodoctă, preferă vînzarea de „apartament" și nu de „casă", unde apar dificultăți de documente și întrebări de o complexitate relativă, ce înțepenesc de groază tagma ignorantă. Înarmați și cu „tematica de bază privind documentele de proprietate pentru case", tinerii primiră totul cu recunoștință și plecară, înaripați, „la treabă".

Aproape că uitasem acest episod, cînd, peste aproape trei luni, îi aflai la ușa biroului meu, spre a-și verifica alegerea ce făcuseră „după lupte seculare". În cele din urmă, cumpăraseră o casă cu parter și pod, cam la șaptezeci de metri pătrați, înconjurată de o curte de încă o dată și jumătate pe atît. „Pod" este un fel de a zice căci în fotografiile ce îmi arătară apărea o mansardă înaltă, cu acoperiș sprijinit solid în grinzi verticale de lemn, un spațiu „necompartimentat" (cum se spune în limbajul de fier-beton al „agenților"), luminat cu bogăție prin ferestrele marca Velux fixate pe învelitoarea în pantă.

Prețul însuși era acceptabil (către 40.000 EURO, cît un apartament oarecare) iar „poziția" nu chiar mediocră, de fapt într-o enclavă de case liniștite în preajma străzii Witting, între Piața Gării de Nord și Calea Plevnei. De-aci încolo urma „definitivarea", adică organizarea spațiilor de interior spre a servi trebuințelor stăpînilor noi și, poate nu prea tîrziu, „exterioarele" utile (garaj, chioșc de vară,

grădiniță de flori etc). În locul unei „cutii de chibrituri" suprapusă peste alte „cutii de chibrituri" în forma „apartamentului de bloc", perechea cutezătoare obținu o **casă pe pământ** ce îi va schimba modul de viață și mentalitatea, mai repede, poate, decît și-ar dori.

Dar, din păcate, acesta este **cazul fericit însă rar** astăzi, într-un climar nelămurit ce reclamă și participarea **norocului** chiar atunci cînd banii trebuitori există. Unii, chiar dacă au „minte", nu au destul realism, răbdare și, pe deasupra, nici „finanțele" necesare.

Pe la sfîrșitul iernii lui 2004, cînd la București „piața de apartamente" se dovedise expresia absurdității pe pămînt, mă vizitară două inteligente producătoare de emisiuni de televiziune ce îmi expuseseră un plan isteț, solicitînd opinie și poate chiar o mînă de ajutor. Întrucît fiecare era „apropitar", deținînd cîte un apartament destul de bine cotat și ușor vandabil cu un mic scăzămînt drept taxă de urgență, se gîndiseră „să vîndă" și apoi, „punînd un ban" din împrumut sau mic credit ne-ipotecar, să cumpere împreună „o casă pe pămînt" cu două intrări căreia i-ar mai fi adăugat maxim încă o cameră ori garaje, fără a periclita grădina. Ascultînd proiectul neobișnuit, începusem să fac socotelile trebuitoare. Cînd încheiară povestea, aveam deja un punct de vedere cu oarecare consistență. Schema, de fapt abilă și care nu ar fi trecut prin capul unui „agent" pînă la sfîrșitul veacurilor, avea prea firavă finanțare (60.000, maximum 80.000) spre a se putea aplica pretențios și în lărgime. Apoi, „zona", ce constituie îndeobște piedica fundamentală dacă există prejudecăți și dorința sălbatecă de „imagine" iar nu interesul pentru confort. În fine, un șir de „mici" deziderate constituind, în ultimă analiză, doar „niște capricii", precum „grădina mare", „vegetație" și altele de același fel, ce produc obstrucții fiindcă „grădina mare" se traduce prin „bani mulți" iar „vegetația", dimpotrivă, nu costă dar se instalează, se îngrijește și se va dezvolta dacă nu stăm cu mîinile în sîn așteptînd să apară de la sine.

În orice caz, cu oarecîcare noroc, „afacerea" se putea concretiza în vreo patrucinci variante, fiecare cu inconveniente, totuși. O „casă cu două intrări" se putea obține numai atunci cînd, din „croială", era gîndită în acest fel, adică „mic bloc" cu parter și etaj dar „vechime" și „grădină mică" ori „casă totul la parter" pentru două familii, concepută încă din proiect. Ideea de a cumpăra o casă căreia i s-ar adăuga încă un corp (ori adaptîndu-se „corpul secundar" ce ar fi existat) se respingea din principiu căci **autoarele schemei ingenioase** nu simpatizau pe constructori și nu voiau să aibă de-a face cu ei. Însă varianta „casei cu o curte comună" (respinsă cu oroare de „agenții" leneși) unde s-ar putea cumpăra, prin mașinațiuni stăruitoare și supra-licitație, și „a doua casă" unde proprietarul nu ar vinde „de la început", începuse să surîdă deși nu rezolva „problema" atît de repede pe cît ar fi fost de dorit. Căci, din păcate, „repeziciunea" tranzacției și „convenabilitatea" aproape de „chilipir" erau mai puternice decît rațiunea și nu au condus, în cele din urmă, la nici o soluție. Totul rămase ca mai înainte, adică „un vis al unei zile de iarnă". Și de ce aceasta? Fiindcă, înainte de toate, posibilă în sine, „schema" închipuită și ingenioasă, fără de îndoială, ar fi reclamat răb-

dare, tact și strategie, aproape ca la război. Iar cînd banii veneau treptat, din alte vînzări ce puteau deveni nesigure dar și dintr-un „credit" ce se obținea cu o încetineală proprie **epocii post-Bancorex**, **opera de artă** ce se preconizase rămînea doar o„o carte nescrisă". În această materie, **spiritul artist** izbîndește doar cu o virtuozitate de Paganini, preferabil fiind mai degrabă **spiritul nemțesc**, documentat, tenace și răbdător. În vara trecută, îmi ceru o întrevedere un medic tînăr însă destul de cunoscut ce dorea „să se așeze la casa lui", refuzînd, evident, „apartamentul", noțiune pe care o detesta cu argumente ce nu pot combate. Omul voia să cumpere teren și să construiască prin contract cu antreprenor ori, în cel mai rău caz, să contracteze „o casă" într-un cartier nou însă nu într-unul din „parcurile rezidențiale" a căror filosofie o considera „bizară". Documentația era impecabilă, depășind cu mult „informația de agent": preț pe metru pătrat de teren în diferite „zone", antreprenori posibili și „prețul " lor, ba încă și „cartiere începute" sau „în proiect" – o adevărată enciclopedie. L-am ascultat mai bine de un ceas, corectînd acolo unde socoteam că este nevoie și întărind concluziile ce apăreau ca evidente; apoi nu am mai aflat nimic despre acest personagiu rar, însă este sigur că a optat bine și avu succes.

DINCOLO DE ... CALEA VICTORIEI

„Piață" vastă, riscuri medii

În ciuda impresiei de activitate destul de redusă, **piața caselor de vacanță** rămîne dinamică și agitată deși nu se percepe astfel de către cei ce consideră că imobiliarul se desfășoară numai pe Calea Victoriei. De fapt, în nenumărate locuri se oferă obiective ce interesează în chip diferit iar cererea și astăzi rămîne constantă și ascendentă căci dorința omului de a-și schimba viața – făcînd-o mai sănătoasă – a devenit evidentă și se manifestă clar și distinct.

Totuși, aceasta rămâne o piață capricioasă, cu decizie lentă și deliberații prelungi căci, pe de o parte, „e de unde alege" și, la drept vorbind, nu pune în lucrare sume enorme de bani și nici nu pare a „se injecta" cu alte suplimentări atîta vreme cît bruma de credit ipotecar, ce apăru nedeslușit, nu se reflectă decît vag în achiziții de case de vacanță ori, poate chiar, deloc. Pe scurt, se oferă **mult**, cam **peste tot** și **foarte diferențiat** ca bani și „se cere" cu chibzuință și calcul, căutîndu-se, ceea ce este convenabil, bine situat și, desigur și „bine plasat" financiar.

Cîteva disociații merită făcute spre a se înțelege mai bine realități ce se consideră adesea ne-esențiale, dar sînt, de fapt, semnificative în grad înalt și contează.

Oricît ar părea de curios – căci efectele în rezidențial se observă de mult și încă nu au înaintat pînă la punctul critic – „redobîndirile" înrîuresc puțin și prea de tot nesemnificativ vînzările de case de vacanță. Explicațiile există. Întîi de toate, procentul redus de naționalizări inițiale, ceea ce denotă că, de fapt, era „de naționalizat" puțin iar burghezia cu înclinație pleziristă nu constituia decît o minoritate, „mică" și ea. Marile domenii de familii ce azi se consideră „istorice" (deși oricare familie este, în sine, „istorică" întrucît are istoria ei și a participat, cît a putut, la istoria colectivă) erau doar cîteva și astăzi chiar, retrocedate și adeseori puse în vînzare, nu interesează pe noii oligocrați, și nu au, cum s-ar zice, „desfacere". Apoi, bineînțeles, conservarea aproximativă, dacă nu chiar detestabilă și gradul de confort ce **datează**, de fapt un inconfort vădit. Chiar dacă, spre a exemplifica, redobînditorii de vile montane se grăbesc să le vîndă, interesul pentru acest sortiment nu-i dezvoltat cîtă vreme există ofertă de vile noi, ridicate de speculatori destoinici, înzestrate perfect, „moderne" și confortabile. Cine „cere" **vile redobândite la munte** se gîndește, în nu prea puține din cazuri, la exploatație și nu atît la reședință. Această situație este și mai evidentă în materie de redobîndiri de vile pe Litoral unde, pînă la urmă, oferta este neglijabilă iar cererea și mai puțin marcată. Și în această materie se preferă „noul".

„Se preferă" este, la drept vorbind, un fel de a zice căci și aici oferta se menține, în general, ridicată iar „cererea" este prudentă și chiar în scădere. Cei ce se apucară cu mai puțină osîrdie de speculație imobiliară – construind „la nou" pentru a vinde scump – ar putea cîștiga, azi, mult prea puțin față de nivelul preconizat, căci, dacă ieri „afacerea mergea", acum aceasta încetează de a mai

aduce peste noapte averi. Prea multe povești despre case arătoase, „noi" și „moderne" – care, la o vreme după cumpărare, sînt adevărate ruine – populează folclorul imobiliar, încît o atitudine prevăzătoare – ce se impune în orișice caz – se arată deja și adeseori este justificată. Astfel încît nici măcar la munte cumpărătorii capabili de risipă nu mai plătesc orice și cu oricît. Apare, încă timid, o piață de achiziție pretențioasă și reținută.

Chiar și ceea ce se cheamă „imobile de prestigiu" – domenii, castele ori conace, deși sînt istorice, ori mari edificii ridicate „ieri" cu zeci de odăi, grădini luxuriante, populate de pîrîiașe, iazuri și piscine – nu tentează fără măsură, întîi de toate din motivul prețurilor exorbitante. Dar nici ceea ce se oferă nu este, numeric, fenomenal de consistent iar neclaritățile în materie de proprietate complică totul uneori iremediabil.

Abia în cazul „caselor țărănești" apar dezechilibre majore, căci de vîndut se vinde mult și ieftin dar de cumpărat se cumpără prea puțin și indecis, deși – față de cît costă de obicei astfel de obiective – reținerea nu se recomandă ca principiu și este păguboasă încă de azi

Sînt încă destui cei care socotesc că a cumpăra un teren și a construi apoi casa de vacanță visată este metoda de preferat, deși tot mai mulți relatează episoade din colaborările cu cîte un constructor în maniera cinematografului cu orori. Deși excedentul de terenuri ce se propun crește periodic popularizînd locuri dintre cele mai diverse, totuși volumul cumpărătorilor nu crește decît intermitent și, în orice caz, rămîne fluctuant căci banii disponibili nu cresc brusc pe o piață totuși neorganizată pentru a face investiție sistematică.

Nemodificată e, deasemenea, preferința pentru „munte" față de „mare", în ideea utilizării **casei de la munte** în toate cele patru anotimpuri. De fapt, vremea proprietăților multiple nu a venit încă, în afara celor ce compun protipentada. Cu toate acestea, **imobiliarul vacanțier** rămîne o „piață de făcut bani", nu întotdeauna mulți dar nu prea dificil a se obține dacă nu se pun mize extravagante în acest joc de bursă. Cîteva exemple merită o privire mai în detaliu.

„Cătune de vile"

Pe la sfârșitul anului 2000 începură să se profileze, întâi cu timiditate și mai apoi stăruitor deși nesistematic, mai multe proiecte de „cartiere de case de vacanță" ce ar fi trebuit să se înființeze în regiuni cu aspect plăcut și climă calmă și atrăgătoare. Schema nu-i, de fapt, complicată și nu reclamă cine știe ce cheltuieli ci doar un efort de a lega un program și de a-i face promoție corespunzătoare.

În majoritatea cazurilor, un „promotor" (căci acesta este termenul ce se utilizează) identifică un teren și îi stabilește, în mod primitiv, potențialul și evoluția, cumpărându-l – dacă prețul e „încăpător" – ori asociindu-se cu proprietarul căruia îi propune, de obicei în „contrapartidă", o construcție – ce se va ridica în viitor – în „cătunul de vile" ce se preconizează. Câteva elemente sunt esențiale și trebuie examinate cu precădere, spre a se „cântări" **cât** și **când** se va câștiga. Întâi

de toate, este suprafața terenului care, dacă va fi mai mică de un pogon, nu îngăduie un plasament pe un picior ceva mai mare. Mecanismul este, de fapt, cel întrebuințat în București, în anii '30, când „parcelările" ce au constituit **orașul rezidențial** se întindeau pe 5.000 – 10.000 de metri pătrați, arareori pe mai puțini.

La drept vorbind, pe un pogon se poate imagina o agregare de reședințe de aproximativ 20 de unități, dacă totul ar porni de la „vilete", cabane ori căsuțe așezate în proprietăți de cîte 200 de metri pătrați, iar diferența, cam de încă cinci parcele neocupate, s-ar distribui în drumuri interioare, alei și stradele. Bineînțeles că, dacă parcela originară s-ar socoti mai întinsă (și pe o suprafață dublă decât în calculul inițial) ar rezulta nu douăzeci ci zece construcții, ceea ce modifică radical nu doar ținuta ci și natura acestui gen de plasament. În această materie, variantele sunt numeroase și apar ipoteze destul de diversificate. Prin toamna lui 2002, o întreprinzătoare din Ploiești se gândise să organizeze un mic cătun de vile într-o regiune de dincolo de Văleni, organizând proiecte ce urmau să se așeze pe niște parcele de 600-700 de metri pătrați, dar aceasta nu cred că era soluția cea mai înțeleaptă. Și aci, ca și în alte scheme de acest fel, **definiția socială** impune mecanismele de organizare. Căci, de fapt, întrebarea ireductibilă este aceasta: ce fel de „cătun de vile" se imaginează și, de fapt, cine vor fi locuitorii lui? Dacă aceștia sunt „protipentadă" locală și „bucureșteană" cu bani mulți și nesocotiți, atunci, de bună seamă, suprafețele întinse sunt de dorit și deci, spre a se realiza, este nevoie de un teren inițial mult mai întins, de ordinul hectarelor. Nici un **om recent** nu va încuviința să se așeze în vilă reprezentativă – locuință „de imagine" – pe o parcelă de mai puțin de 2-3.000 de metri pătrați iar o multiplicare de cel puțin zece cumpărători ar conduce la o investiție inițială ce cuprinde trei – patru hectare, ceea ce este mult, nici nu se găsește ușor și nu-i convenabil. Căci, evident, și **banul inițial** nu va fi prea mic dacă nu se găsește **soluția promoțională** ce pretinde plata terenului (cu **index de investitor**, adică, de fapt, cu un câștig de 50-60% rezultat numai din speculația de preț de teren) plus contractul de antrepriză, condiționate spre a rezulta o singură convenție „legată" atrăgător.

Precum se deduce, desigur, succesul va depinde de prețul terenului, care va trebui să fie, înainte de toate, cât mai scăzut posibil, dacă se poate chiar scandalos de mic. Rezultă că astfel de „cătune de vile" sunt nerecomandabile în **stațiuni supracotate**, precum Sinaia și Predeal ori, într-o măsură selectivă, Bușteni și Azuga și nici chiar în Breaza sau Vălenii de Munte ci acolo unde nu se plătește pentru un metru pătrat 30-40 $ și nici chiar 8-10$ sau ceva mai puțin.

O schemă primitivă

Așadar, unde ne plasăm investiția speculativă spre a câștiga, din primele mișcări, o sumă mulțumitoare? Răspunsul cel mai la îndemână este, bineînțeles, acolo unde se găsește terenul cel mai convenabil. Zic însă „convenabil" și nu de tot „ieftin" căci nu prețul de nimic ar fi argumentul capital ci **accesibili-**

tatea cu un grad oarecare de confort. Cei ce gândesc altfel și se lăcomesc la prețuri prea de tot scăzute lăsându-se în voia reveriei unde plouă abundent cu sume mari de bani, greșesc și vor cheltui mai mult decât își închipuie, practic „cât nu face". Un teren ieftin la modul absolut, când nu-i cu adevărat „ocazie" (cazuri, totuși, rare) poate însemna un spațiu lipsit de viață, care nu funcționează. Când apa se va găsi, prin săpare de puțuri, la zeci de metri adâncime și cu vână slabă, când rețeaua de electricitate trece pe la depărtări, poate chiar prin satul vecin, iar gazeificarea este doar un deziderat pentru secolul următor, atunci vom ști cu siguranță că plasamentul este rău, chiar aberant, este o pură extravaganță. Evident, nu se exclude atitudinea excentrică a orășeanului prea de tot scârbit de civilizație și care, prin adeziune la primitivism, își visează o căbănuță din bârne pe malul unui râu înspumat de munte cu apă clară, bună de băut, având ca obiectiv iluzia liniștii de paleolitic și lectura la lumina unui opaiț ori a lămpii cu gaz; dar aceasta nu este „afacere" ci soluție individuală de viață iar dacă se practică în colectiv – o excentricitate de sectă. Pentru „afacere" sunt, deci, obligatorii „utilitățile", elementele ce creează un anumit grad de confort și acestea trebuie urmărite mai întâi de toate. Terenul, de câteva mii de metri pătrați, situat „între case", cu o rețea de alimentare cu gaze naturale într-o latură (nu „în vecini"), având aproape, dacă nu chiar „pe teren", liniile de electricitate și, în cele din urmă, planiform, cu doar puțină înclinație spre a putea fi „sistematizat" ușor – iată schema fundamentală. Când lipsește măcar unul dintre aceste elemente, alegerea nu-i încurajatoare și, de fapt, ar trebui cântărită suplimentar înainte de a se hotărî irevocabil.

În această materie, câteva regiuni sunt potrivite spre a se concretiza o investiție socotită, deși arareori prețul este într-atât de scăzut încât să merite efortul și chiar riscul. În jurul orașului Breaza, de pildă, la Provița, și mai sus și mai jos de Vălenii de Munte, unde pentru un metru pătrat se plătesc doi-trei dolari americani, oricine are energie, „minte" și dispune de vreo câteva sute de milioane de lei poate încerca o combinație ce nu va fi nereușită, din croială măcar.

Evident, cu cât mai „ieftin" (idealul ar fi, totuși, 1,2-1,5 dolari/mp) cu atât mai tentant și promițător dacă, desigur, condițiile „de bază" sunt îndeplinite cu precizie. Admițând că am găsit un teren de vreo 5.000 mp și „l-am scos" la 2 USD pentru un metru pătrat, vom plăti 10.300-10.400 de dolari, adică aproape 350 de milioane de lei, cu taxele de cumpărare incluse în cheltuieli. De aici, **metodologia profitului** se diversifică.

Schema primitivă este speculația imediată, posibilă dacă s-a cumpărat în regim de „ocazie" și vânzătorii aveau nevoie de bani și „au lăsat" mai mult decât se obișnuiește în mod curent. Dacă, de pildă, am cumpărat cu 2 USD/mp și vindem, după trei-patru luni cu doar 2,5 dolari/mp am câștigat deja, brutto, 2.500 de unde se vor scădea taxele de cumpărare (200-300) și, pentru a se stabili profitul ideal, dobânda medie bancară dacă banii ar fi stat „la bancă" și nu în plasament (cam 6,5-7% din prețul total, procent corespunzător pentru patru luni). Rezultă, deci, în jur de 1.600 dolari americani câștigați „la o singură mișcare",

nu mai mult de 400 pe lună, ceea ce nu-i mult și nu-i puțin ci, pur și simplu, este un câștig. Condiția ireductibilă? Să re-vindem repede căci orice sumă imobilizată atrage pierderi dacă, în final, câștigul nu va fi prea mare ori, ferească Dumnezeu, nu va fi deloc.

Speculații cu … case țărănești

Contrar opiniilor curente, ce provin din atitudini lacome și cu un grad oarecare de venalitate, speculațiile – ce desemnează de fapt cîștiguri din achiziții și revînzări făcute la timp – sînt posibile și în materie de „case ieftine". Teza contrară aparține, repet, **marilor speculatori** ce nu „se încurcă" în mărunțișuri și, vorba unuia, „nu se deranjează" pentru un cîștig mic. Însă psihologia românească a „dătătorului de tunuri" ce visează a se îmbogăți peste noapte făcînd afacerea vieții și devenind bogat ca să trăiască din rentă se va corecta și, în cele din urmă, se va stinge, căci nu durează o veșnicie. Rămîn valabile, mai degrabă, plasamentele căci în imobiliar, „speculația" este, la drept vorbind, **jocul de bursă** și, precum bine se știe, sînt pretudindeni **jucători mari** și **jucători mici** dar, evident, jucători ce riscă. Acesta este, fără îndoială, joc cu miză mică, dar fezabil și, cînd se urmărește un cîștig micuț, perfect recomandabil.

În alte domenii, speculația „curată și lejeră" se face prin mișcări rapide și fără investiție suplimentară, cumpărînd ieftin și, mai apoi, vînzînd fără a investi nimic la un preț ce însumează „costurile" (adică **preț** cu **adaosul taxelor notariale**) plus un cîștig indefinit. Bineînțeles, la un calcul complet va trebui să se scadă „din ce se obține" dobînda ideală ce s-ar fi obținut dacă banii stăteau la bancă și, deopotrivă, cheltuiala de regie a vînzării (publicitate, deplasări, „timp pierdut", echivalent adeseori cu bani necîștigați, etc.). În ultimă analiză, „afacerea" nu este „bună" dacă este doar **speculație** iar riscul există și nu este mic. Și spre a exemplifica, voi face o analiză de caz cu socoteli eșuate.

Prin 2001, o familie din București s-a gîndit că unele economii rezultate din bani neașteptați ar fi potrivite pentru o cumpărătură de casă țărănească prin Buzău, mai ales că se și găsise **obiectul cîștigului viitor**, o clădire micuță scandalos de ieftină, așezată pe o coastă de deal și înconjurată de o grădiniță. Cînd s-a plătit prețul (cam 15 milioane de lei, adică vreo 380 – 400 de dolari americani plus 40 – 50 dolari, taxele) cumpărătorii au hotărît să vîndă repede cu 30 de milioane și să cîștige, aproape instantaneu, un „dublu" plăcut și atrăgător. Dar, de îndată ce au revenit de la notar ca să-și admire proprietatea ce urmau să speculeze în mod isteț, au constatat că „grădinița" era un fel de uliță pe unde treceau turme către deal, căci așa apucaseră oamenii locului și nu renunțau în ruptul capului la obiceiuri, iar vînzătorii devastaseră căsuța și o lăsaseră fără uși și ferestre; mai mult chiar, un vecin strămutase un gard cu zece metri mai încoace căci „așa se înțelesese cu proprietarul", mușcînd adînc din terenul plătit de amatorii de bani „rapizi". Cînd „au pus pe piață o ofertă", bucureștenii nu s-au gîndit că vor face șaptesprezece drumuri cu mașina, în valoare de 500.000 de lei

fiecare, spre a prezenta „căsuța" celor ce se interesau. Astfel s-au mai cheltuit vreo opt – nouă milioane pur și simplu degeaba, inclusiv unele reparații de automobil ce au reclamat stricăciunile făcute de drumurile aproximative. Nici pînă astăzi proprietatea nu s-a vîndut dar doi dintre vizitatori, cuceriți de frumusețea dealurilor buzoiene, au găsit să cumpere ceea ce voiau căci în sat existau încă vreo opt – nouă case de vînzare, tot atît de ieftine și de tentante.

Eșec total, deci, în materie de speculație făcută fără investiție și, de-aci, apare soluția ce ar trebui urmată, mai degrabă. Orice cumpărătură se revinde cu ceva bani cheltuiți dar urmărind piața locală și calculînd ceea ce urmează făcut și ce nu e recomandabil. Modelul de atracțiozitate îl constituie casa de vacanță a unui celebru actor care, cumpărînd pe la sfîrșitul anilor '80, o căsuță zisă „bătrînească" pe undeva către Ploiești a renovat-o perfect dar ieftin, accentuînd ceea ce trebuia să o facă „ochioasă", simpatică și mignonă. Casa, avînd prispă, două camere și o „sală", acoperită cu tablă de zinc încă bine conservată, a fost perfect văruită pe dinăuntru și pe dinafară cu un alb splendid, „albul de mănăstire"; acoperișul s-a vopsit în grenat iar tocurile ușilor și ferestrelor într-un albastru puternic și sclipitor. Stîlpii de prispă și ușile au primit un galben de polen iar gardul un verde exploziv și consistent. Interiorul s-a înzestrat cu o mobilă simplă (spre a nu tenta pe hoți) făcută din scîndură geluită și vopsită în albastru și galben iar pe pardoseală s-au așezat covorașe locale, tocmai bune spre a da o imagine de intimitate rurală.

Grădina s-a modificat total dar cu intervenție tocmai acolo unde trebuia. Cărări de pietre de rîu, sprijinitori pentru ramurile de pomi prea „lăsate", araci pentru vie – totul vopsit în roșu și grenat sau verde. Fîntîna s-a împrospătat și în coloristic iar jgheabul pentru adăpat vite imaginare a căpătat un portocaliu de „benzi-desenate". O roată pusă artistic într-un colț de ogradă, un chioșculeț din douăzeci și trei de scînduri iscusit rînduite și vopsite, straturi de flori „de pe aici, de prin sat", ghivece din oale și străchini fabricate la roată – o furie de culori, obiecte și lucruri fascinante la vedere și accesibile financiar, arătînd simț practic și „artisticitate". Sigur că s-au cheltuit ceva bani dar nu spre a se cîștiga fiindcă ideea nu era „să se speculeze" ci să se folosească. Dar modelul rămîne.

Și fiindcă aceasta este **tehnica de cîștig**, voi spune că în speculația de „casă țărănească" **grădina vinde casa** și, deci, acesta este accentul ce trebuie pus în mod apăsat. Cînd se creează „diferența" și se inventează **spațiul imaginar** de petrecere a vieții tihnite, alegerea se face ușor și cu cîștig.

O idee cu ... eșec garantat

Ideea cîștigului fără efort apare totuși frecvent, fiind din păcate destul de răspîndită, și în materie de terenuri pentru case de vacanță deși, în ultimă analiză, numai atunci cînd „transpiră" vreo informație confidențială privind cine știe ce investiție „de stat" (autostrăzi, parc de distracții ori „stațiune turistică" nouă, ridicată de la zero) ar putea să însemne ceva, deși nici aceasta nu este regulă.

Prin 2003, cînd se stabili poziția controversatului "DraculaLand" într-o arie de lîngă Snagov destul de ușor de identificat, începură „să ia foc" mințile nenumăraților amatori de „bani grei cîștigați ușor". Ipoteza ce apăru prin ziare era simplă, la drept vorbind, și preconiza, făcîndu-se chiar recomandare șoptită, să se cumpere acum terenuri în împrejurimi pentru a se re-vinde cînd „parcul" înaintează ori se încheie. Sfat straniu! Căci, de fapt, ce ar fi stimulat o cumpărare la preț mare lîngă un astfel de obiectiv? Ideea de a fi „în față" spre a fi văzuți? Dar aici nu e Sinaia și nu-i Peleșul, ca să „fim în ochii lui Vodă". Ideea de a se clădi „case de vacanță" lîngă „Parcul" zgomotos? Dar cine ar putea avea liniște alături de un loc animat continuu de un „du-te-vino" de neoprit, măcar calculat a avea această circulație? În fine, se cumpără spre a clădi hotel, motel și restaurant? Dar „Parcul" însuși ar număra destule astfel de obiective și întrebarea este dacă, avînd cît îi trebuie, mai „încap" și altele în apropierea imediată.

Concluzia se impune, deci, fără a comenta suplimentar. Iluzia rămîne, totuși, și, de fapt, se întemeiază pe legende ca și pe amintiri de speculații „cu cîștig mare" procentual ce erau posibile cu mai bine de zece ani în urmă. Atunci, într-adevăr, „se mai putea". Prin 1992, un reporter întreprinzător aflase de la mine „un pont" privind un teren de vreo 4000 mp în Predealu-Sărat (un sătuc pitoresc aflat între Văleni și Cheia) și, după ce îl cumpără, la vreo 2000 USD, „scoase" în jumătate de an dublul sumei, cu cîștigul ce se observă. Dar vremurile de atunci s-au dus și nu se vor mai întoarce. Astăzi pretutindeni sînt „cote" ce aparțin pieții și cine dorește „joc de hazard" este liber să se încerce dar, înainte de toate, ar fi recomandabil să cunoască mercurialul. În sate, chiar bine situate, prețul mediu pornește de la „sub un dolar pe metru" către 1,5-2 dolari americani, cu oarecare spor dacă „zona" e turistică, semi-balneară ori din cale afară de frumoasă. Către 3-4 USD/mp este prețul în localități cu oarecare „faimă" (adeseori, o frumusețe fanată, de fostă divă ajunsă la pensie), precum Slănic-Moldova, și abia către 5-7 USD pentru regiuni ce interesează la nivel mediu.

Chiar și acolo unde piața „se mișcă", arătînd un oarecare dinamism, există o **medie** ce trebuie cunoscută spre a nu se face mișcări greșite ce aduc hemoragie de bani și dureri de cap. Căci evoluțiile, chiar și pe termen lung, nu sînt nicidecum atît de spectaculoase încît să îngăduie riscul rațional.

În Durău, de pildă, terenul costa, acum zece ani, în jur de 10 dolari americani pentru un metru pătrat dar pozițiile așa-zis privilegiate, în **sanctuarul turistic**, puteau aduce un preț aproape dublu, ce nu doar „se cerea" ci uneori se putea obține, chiar. Astăzi, creșterea este nesemnificativă și cine a cumpărat spre a cîștiga din **spor natural** a greșit și a pierdut. Explicații există. Ceea ce era posibil în materie de evoluție, și se preconiza drept inevitabil, nu s-a produs și stațiunea rămase pînă ieri prea puțin modificată iar cotația neverosimil de stabilă. Abia astăzi s-ar putea recomanda plasamente dar cîștigul nu apare decît tardiv dacă nu se construiește ieftin spre a se revinde ori închiria în regim de pensiune, aceasta fiind soluția cea mai potrivită, deocamdată.

Situația este frecventă, la drept vorbind. Prin 1995, în Vălenii de Munte un preț de 7-8 USD/mp apărea adeseori și chiar se și plătea, în ideea că „stațiunea" (de fapt, un tîrgușor cu oarecicare notorietate datorată lui Nicolae Iorga) se dezvoltă și se scumpește. Speculatorii, dacă vor fi fost (deși nu cred) au mizat „en perdant" căci astăzi prețul este aproape nemodificat și vînzările se fac, în orice caz, cu dificultate existînd prea multe alternative ieftine, care atrag și se cumpără cu prioritate.

În doar prea puține regiuni **platoul de preț** atins către 1994-95 s-a dezechilibrat urcînd vădit și putînd aduce, astfel, procente sensibile de cîștig căci pretutindeni se studiază **variante** și se aleg cele mai nepretențioase din punct de vedere financiar. **Banul puțin** se preferă înaintea oricăror argumente în opțiunile unei majorități ce impresionează.

Dar **pierderile prin lipsă de creștere** sînt, ca să zicem așa, fața senină a speculațiilor cu risc. Uneori, și nu în puține cazuri, pierde toată lumea. Prin 1993, voga stațiunii Breaza depășise, prin accelerație, cotele obișnuite și prețul de 25 de dolari americani pentru un metru pătrat situat „pe uliță cu gaze" se invoca frecvent, chiar dacă se obținea greu. Un vînzător obținu chiar, pentru un teren de vreo 200 mp și o structură de casă de bîrne cu etaj și mansardă suma nesperată de 32.000 USD, iar cumpărătorul, după ce încheie construcția, cheltuind cam 7-8.000 USD, o re-vînduse, peste doar 10 luni, cu un cîștig total de 9.000 USD, adică aproape 25%, de fapt cam 28% pe an. Dar **plăcerile speculatorii** de atunci se stinseră repede și peste numai doi-trei ani prețul mediu ajunse către 10-12 USD/mp, adică la mai puțin de jumătate și rămase pînă azi la același nivel, acum socotit a fi maxim.

Cine a cumpărat atunci cu gîndul de a specula **terenul pur și simplu** cînd prețul va mai crește a pierdut enorm, aproape ca într-un crah bursier căci la „pierderea" propriu-zisă ar trebui să se adaoge și dobînda neîncasată dacă banul stătea în bancă și nu „pe teren". Cei ce voiau să vîndă, ca localnici, dar se lăcomiră, visînd **să ia mai mult** (eterna reverie paradiziacă a vînzătorului hrăpăreț dar prost!) și respinseră oferta, potrivită atunci, ajunseră să vîndă tîrziu cu mult prea puțin și, de fapt, cu eforturi neînțelese. Iată o expresie tipică a **riscului bursier.**

De fapt, cîștigul din speculații cu teren rezidențial pentru case de vacanță este prea supus întîmplării și, în ultimă analiză, nu merită efortul căci întotdeauna apar **variabile** și „potul" nu se culege. „Variabile" este un fel de a zice căci atunci cînd apar nenumărate alternative posibile, cu preț de cîteva ori mai scăzut și în mediu la fel de curat, senin și pitoresc, decizia se ia de la sine. Nici măcar argumentul confortului (apă, canalizare și alimentare cu gaze naturale, mai ales) nu „trage" atît la cîntar încît să afecteze hotărîrea și să convingă altfel decît pentru „ieftin" dacă, bineînțeles, nu-i vorba de investiții „pe alt picior".

Dar și în materie de terenuri cu destinație comercială manevra nu-i de imaginat fără riscuri mari, căci, de pildă, dacă se cumpără cîteva mii de metri pe marginea unei șosele aglomerate pentru a se re-vinde „unuia" care face benzină-

rie, motel sau restaurant nu rezultă că acela nu preferă să cumpere „alături", dar cu bani mai puțini.

Și totuși: *unde*, *ce* și *cît*?

În materie de „casă de vacanță", modificările de situație sînt, așadar, ne-evidente pe intervale scurte, căpătînd, arareori, un caracter exploziv ce colorează repede „fața văzută". Mai degrabă acestea „lucrează" lent și abia prin adaosuri treptate, observîndu-se descurcat mai tîrziu și numai atunci cînd se adună în număr mulțumitor.

Din acest punct de vedere, cîteva concluzii se impun, arătînd atît intensificări vădite cît și conservări ce se prelungesc în regiuni unde nu se preconizează șocuri în viitorul prea apropiat. Sînt, pe ansamblu, cîteva cazuri ce ar merita o discuție în detaliu, ce trebuie făcută.

La Breaza, de pildă, recesiunea pare să se încheie deși situația nu este nici pe departe revigorată la nivelul ce ar merita. Orașul rămîne în sine tentant și ieftin, înzestrat cu tot ceea ce îi trebuie spre a deveni, mîine, cu adevărat o regiune atrăgătoare, **dar legenda negativă, cu caracter catastrofist**, („stațiunea se prăvălește, expusă alunecărilor, inevitabile, de teren") unde nu se știe, cu precizie cît este realitate și cît fabulație interesată, încă își menține ecoul. Fapt este că se oferă încă prea mult față de ceea ce se cere dar investiții speciale cum este **Lac de Verde** și lumea mondenă atrasă de jocul de golf fac să se întărească o credibilitate ce scăzuse uimitor de mult. De fapt, încep să se accepte și chiar să se caute proprietăți întîi de toate modeste căci argumentul prețului accesibil contează mult și impulsionează pe solicitanții de „ocazii". Totuși, modificări prea de tot vădite nu vom putea înregistra prea devreme ci numai atunci cînd ceea ce este convenabil și ieftin se va consuma pînă la limita invandabilului. Abia atunci vor interesa terenurile – încă prea de tot subcotate acum – și, poate cîndva, casele ceva mai arătoase și elegante și chiar vilele, încă prea scumpe față de **piața de ocazie** ce definește acest areal. Sînt și excepții, desigur, în materie de imobile de prestigiu, toate redobîndite, de felul casei boierești ori al conacului montan, dar acestea sînt prea puține și nu afectează concluziile de ansamblu nici măcar astăzi iar mîine se vor lichida, de fapt, găsindu-și stăpânul înlesnit și extravagant.

Oricît ar fi de nemulțumitor, totuși **cazul Breaza** nu-i comparabil cu altele, unde realitățile sînt pur și simplu dramatice. Altădată mică feudă boierească de lux ori stațiune de regiune de deal cu mișcare medie dar stabilă, Sărata-Monteoru este în degringoladă și nu pare a se repara în următorii ani, dacă nu cumva – precum la Oglinzi, lîngă Tîrgu-Neamț – nu va apărea un proprietar priceput și energic, ce va crea altă imagine decît aceea de azi, care dezamăgește. Și fiindcă o revigorare ar fi aproape cu neputință de imaginat în termen rezonabil, recomandarea pentru orice investiție este prudentă acum iar prognoza rămîne încă rezervată. Nu-i, din păcate, un caz izolat căci aceiași sen-

zație de destrămare se întîlnește în cazul celebrei stațiuni Borsec, odinioară o destinație selectă cu faimă de **Mittel-Europa,** azi inverosimil de abandonată fără nici un motiv, aproape ca într-o „magie rea". Aici numai **marii jucători la loteria imobiliară** ar putea închipui să efectueze un plasament, pe care – ca să fiu direct – l-aș recomanda și chiar l-aș și încerca, dar sînt necesare programe și proiecte ce depășesc puterea unui singur **plasator**. Ceva, îmi spune, totuși, că vom asista aci la desfășurări ample deși este cu neputință de precizat **cînd** și **cum** și, mai cu seamă, **în ce manieră**, de fapt.

Sînt însă altfel de împrejurări ce ușurează o decizie și, fără a însemna un **secret destăinuit**, ajută pe observatorul abil „să se orienteze" cu o clipă mai devreme. Căci precum **jucătorul la o bursă adevărată**, „plasatorul în imobiliar" presimte unde „se deschid teme noi" și, deci, unde este „ieftin" azi și poimîine ar putea deveni „scump".

Pe la mijlocul verii lui 2003 un consorțiu de primari din regiunea Ceahlăului (reprezentînd comunele Ceahlău, Grințieș, Poiana Teiului, Hangu, Fărcașa și Borca) și-a formulat cîteva puncte de vedere precise și apăsate sub forma unei petiții adresate autorităților de la București. Gestul este important și merită scos în evidență, mai cu seamă că arată o formă nouă de asociere de interese, ce sindicalizează atitudini și le face să se prezinte coherent și pragmatic. Evident, urmează programe cu obiective comune și proiecte ce trebuie să angajeze nu doar „protipentadă" ci și specialiști de domenii diverse, inclusiv străini. Trei deziderate din „scrisoarea celor șase" atrag atenția și evidențiază, de fapt, necesități cu caracter general, chiar dacă, la o prea repede privire, sînt strict circumscrise local și pot fi interpretate ca un gen de capricii venite „din Fundul Moldovei".

Întîi de toate, este „alimentarea cu gaz natural" ce ar pretinde o prelungire de rețea din susul hărții, de la Pipirig, către Lacul Bicaz și regiunea Ceahlăului, ceea ce este, cred, posibil (bineînțeles, cu un efort tradus în bani) dar, mai mult decît atît, strict necesar.

Apoi, clarificarea regimului de proprietate a terenurilor ce înconjoară Lacul Bicaz și care, astăzi, stau, în mod paradoxal în „buzunarul" unei întreprinderi de stat („Hidroelectrica" S.A. Neamț) dar, nefolosite fiind, ar putea fi administrate de Primării.

În sfîrșit, încheierea interminabilelor lucrări de reparație a drumului de la Durău la Izvorul Muntelui, ce trece „peste lac" cum se zice aici în mod curent, reabilitare ce durează parcă din vremea năvălirilor barbare.

Într-un plan subțire, acestea par a constitui tematică obișnuită, (gaze naturale, „fond funciar", drumuri în dezastru) și, deci, ce diferențiază această inițiativă? Diferențiază potențialul categoric imens al acestei regiuni, din păcate prea puțin cunoscută și, bineînțeles, aproape deloc valorificată. De la Bicaz către Ceahlău și apoi mai sus, către Tîrgu Neamț și Vatra Dornei se înșiruie, în panopticum de feerie, peisaje de neuitat, o civilizație rurală tradițională ce încă trăiește și o bogăție de resurse montane ce ar aduce prosperitatea dacă nu ar fi batjocorite de vremurile de azi, prea de tot neașezate. De altminteri, am studiat atent

acest univers de „rezervație" într-o broșură ce voi publica în curînd („Mica Helveție") și, deci, știu prea bine despre ce vorbesc.

La drept vorbind, „scrisoarea celor șase" atinge – fără a o denumi – ipoteza, devenită clasică, a dezvoltării prin turism. Dar ce ar însemna „dezvoltare" fără minim confort, fără proprietate precisă și fără drumuri care să facă accesibile largile perspective de Elveție sălbatecă revărsate în fața ochilor noștri ca din cornul abundenței?

Aceasta este, de fapt, tema generală. În alte părți, nu se ezită în a se stoarce bani din piatră seacă- evident acolo unde „potențialul" este incalculabil mai mic – și a se face repede și bine ceea ce aduce – pe drumul comod și lin – „plătitorii" și „beneficiarii". Aici stăm și deplîngem ghinionul istoric pînă la Sfîntul Așteaptă și chiar dacă trăim în regiuni de Paradis nu avem nici conștiința și nici consecvența acestui fapt. **Doctrina statului cu brațele încrucișate** trebuie, odată și odată, eliminată și abia atunci, privind în jur, vom înțelege că, de fapt, totul depinde de noi și este posibil, ba chiar probabil dacă nu chiar obligatoriu.

Dar, bineînțeles, mai este ceva. Oriunde apar astfel de **ipoteze,** ce se vor traduce în realitate, uneori nu prea tîrziu, **cota urcă** și merită să se facă plasamente spre a cîștiga poimîine dacă nu chiar spre a se descoperi surse noi și ingenioase de venit. Alții, mai atenți la „acordul fin", se trezirăă „mai de dimineață" și ocupară „piețele cu viitor" riscînd mediocru dar avînd de astăzi o poziție stabilă, ce se va clinti mai greu și cu efort.

ADDENDA:

MIC ÎNDREPTAR ANUAL DE „PLASAMENTE"

Patru prognoze de piață imobiliară în actualitatea imediată

„Astăzi" despre „mîine"

Cînd, cu vreo doisprezece ani în urmă, am început să examinez piața imobiliară, publicînd atunci un șir de articole destul de puțin „scorțoase" (mai degrabă eseuri, la drept vorbind) nu îmi închipuiam că, odată, cîndva, aceste simptome vor fi comparate cu procesele ce s-au încheiat, spre a le verifica soliditatea, așa cum se încerca, pe vremuri, banul cu dinții. Comparate cu scenariile de atunci, realitățile de azi le confirmă îndeajuns de mult căci, în definitiv, prognoza se verifică în timp și asigură credibilitate celor ce o emit.

La gândul că, și acum încă, la fel ca și în alte rînduri, vom avea ocazia să citim, pe tema anului 2004, tot felul de bizarerii cu caracter de „analiză de piață" intitulate pompos „consultanță" (cum se observă adeseori în unele publicații „cu caracter economic") m-am gândit să elaborăm o prognoză chibzuită, pe care să n-o tulbure nici accesul propagandistic și nici dramatizările larmoyante, ce se mai constată în unele ziare ce nu fac decît să încurce și să împiedice privirea clară.

A rezultat un document ce ar merita privit cu luare-aminte. Nu este, propriu-zis, o „estimare" ci un „raport" în spatele căruia stau atît statistică și „studii de caz" cît și prognoză economică adaptată „de la ansamblu la situațiile particulare". Nu este, de asemenea, o profeție, căci în materie de prognoză nu „lucrăm" cu vrăjitorii.

Esențiale sînt, de fapt, cunoașterea domeniului – începînd de la categoriile diversificate de operațiuni și pînă la structura socială ce acționează – apoi, potențialul, ce desemnează forțe interne ce se vor consuma cîndva, ireductibil, și, în cele din urmă, obiectivele generale cu caracter colectiv, mai direct spus „încotro se îndreaptă ansamblul". Inutil a se observa că, spre a se obține concluzii credibile sînt necesare metode și practici întrunite, fiind obligatorii utilizări de surse ce provin „din toate direcțiile".

București – Prognoza imobiliară 2004

Din punctul de vedere al **SGA România – Institutul de Consultanță Imobiliară** evoluția pieții imobiliare, în București, se caracterizează, în 2004, prin continuitatea temperată de procese anterioare, **fluctuații normale** pe anumite segmente și **investiții în cadență previzibilă** în domenii diverse. Noutăți tematice șocante nu vor exista, în schimb apare o mai puternică atracție pentru **calitate și vad**. Pe ansamblu, prețul închirierilor de orice fel va fi în scădere (la cote situate între 2% și 8%), iar prețul apartamentelor de bloc standard (segmentul cel mai afectat în 2003 prin creșteri de pînă la 30 – 35% în anumite zone) se va plafona, creșterile de pînă la 5-7% fiind întîmplătoare.

În detaliu, situația ar putea să se prezinte astfel:

Vînzările de apartamente de bloc standard înregistrează o stagnare ca ofertă (în primul trimestru) cu anumite creșteri în perioadele următoare. Cererea va fi din ce în ce mai rezervată pe fondul restrîngerii accesului la creditul ipotecar și datorită nivelului deja insuportabil de prețuri nejustificate.

Vînzările de case „medii" se manifestă cu stabilitate (chiar stagnare) la nivel de ofertă, în timp ce o anumită creștere a cererii ar fi posibilă, avînd în vedere prețurile încă rezonabile. Oferta ajunsă deficitară nu se va putea însă completa la timp, astfel încît creșteri de preț, în primul semestru, de pînă la 10-15% sînt de așteptat; ulterior este posibil ca, pe fondul abandonării obsesiei de a cumpăra apartamente (devenite prea scumpe) o anumită creștere, pe ansamblul întregului an, de pînă la 20 % să devină certitudine.

Vînzările de vile renovate sunt în creștere la nivel de ofertă – stimulate fiind de mișcările rapide ale speculatorilor ce doresc să răspundă dorinței clientelei de a se muta imediat apare în mod susținut oferta „prêt-à-habiter"; o creștere masivă a prețurilor nu este însă de așteptat pe acest segment datorită unei prudențe previzibile a cumpărătorului care ar dori mai multe garanții în direcția rezistenței imobilului, transformat într-o locuință cu înfățișare arătoasă dar posibil nesigură. Diagnostic: piață stabilă, cu cumpărători calculați.

Pe segmentul „imobilelor de prestigiu" (desemnat, în general, prin construcții cu stil și personalitate, de tipul „caselor boierești") oferta va crește în procente mici deoarece sursa principală „ procesul de retrocedare", se desfășoară mai laborios decît se prevăzuse. Cumpărarea, ca decizie, se va face cu dificultate, avînd în vedere, pe de o parte prețurile deosebit de ridicate ce se practică pe această piață, iar, pe de alta, procedurile complicate ce pot interveni în definitivarea unei achiziții (în principal, situația de „monumente istorice" a unora dintre acestea).

Dinamică va rămîne, în continuare, piața apartamentelor de lux în blocuri noi cu puternic caracter rezidențial, situate în zone devenite „sanctuare". Oferta, deși în creștere, nu acoperă încă o cerere din ce în ce mai evidentă, intensificată pe fondul psihozei seismice tot mai răspîndite. Aceasta va putea fi, și în 2004, una dintre principalele afaceri imobiliare prin dinamism și rată de profit, mai ales că, în majoritatea cazurilor, antreprenorii sunt „persoane fizice" care construiesc „în regie proprie".

În același timp, vînzările de terenuri pentru reședințe stagnează, deoarece oferta se reduce de la un an la altul iar cererea, deși marcată, a devenit mai reținută din cauza prețurilor din ce în ce mai mari (de peste 400 EURO/mp) în zone cum ar fi Dorobanți, Calea Floreasca, str. Polonă, Parcul Bonaparte. Determinate de acest fenomen, vînzările de terenuri pentru locuință în hinterlandul orașului sunt în creștere, ofertarea făcîndu-se nediscriminat și la prețuri încă accesibile (75-80 EURO/mp) în fața cărora cumpărătorii adoptă o atitudine realistă achiziționînd chiar și pentru a face un plasament considerat „bun".

Dinamica vînzării de terenuri industriale și comerciale, de regulă cu mari dimensiuni, se păstrează la aceleași cote ca și pînă acum, adică suficient de ridicate, parțial și datorită cumpărătorilor (companii importante, cu bugete de investiție pentru dezvoltare accelerată).

Pe piața chiriilor, situația va continua să se deterioreze fără a cunoaște evoluții dramatice. Sigur este că închirierile în apartamente de bloc vor cunoaște o scădere continuă de preț (parțial și datorită pieții de credite ipotecare ce favorizează „achiziția la preț lunar de chirie") iar „spațiile de birouri" nu se vor închiria mai ușor decît în intervalul precedent, cînd, al doilea an la rînd, au cunoscut o recesiune, de altfel previzibilă.

Aceeași situație se profilează și pe piața închirierilor de reședințe reprezentative unde chiar dacă oferta (destul de sumară, totuși) ar putea spori nesubstanțial, cererea a rămas constantă cu tendință de scădere. Unele din companiile internaționale sau ambasadele ce asigurau **clientelă – tip** pentru aceste categorii încep să prefere achiziția de proprietăți, renunțînd la chirie.

Spațiile comerciale constituie în continuare o tematică agitată pe care investițiile marilor companii de tip „Carrefour", „Metro" și ale rețelelor în genul „Billa", „La Fourmi" o afectează vizibil și va continua să o complice. Imune la acest fenomen de ansamblu, rămîn, totuși, anumite segmente de extremitate. În materie de magazine în „vadurile ultracentrale" (de tip Bd. Magheru, Calea Victoriei, Dorobanți) oferta rămîne firavă și este, în orice caz, controlată de marii angrosiști (de regulă, foste firme de stat privatizate) și, bineînțeles, foarte ridicat cotată ca preț deși, prin cerere constantă și insistentă, se caută și se tranzacționează. Și spațiile comerciale **de cartier** au o mobilitate mai presus de medie și vor continua să se ofere și să se solicite, „piața lor" fiind prin excelență populară, definită de un volum mare de vînzări „cu de toate".

Microspațiile comerciale, de fapt, sunt cele mai căutate căci asigură efect convenabil (atunci cînd au și o poziție bună) la un preț ce se acceptă. Case de schimb valutar, mici fast-food-uri, „mini-market-uri" se stabilesc în aceste incinte pentru care oferta scade continuu fiindcă „tot ce apare pe piață dispare a doua zi" (cerere maximală).

Vînzările de spații comerciale stagnează ca ofertă deși cererea este considerabilă dar insatisfăcută.

Aceeași situație în privința depozitelor, încă „aproximative" din punct de vedere calitativ și oferite insistent în ideea greșită, de fapt, că orice spațiu poate fi „depozit". Cererea rămîne încă importantă dar mai reținută și a devenit vădit selectivă. Altfel se înfățișează datele problemei în materie de vînzări de depozite, unde oferta este extrem de scăzută (cine are, exploatează prin chirie, nu vinde) iar cererea rămîne constantă pentru a înlocui chiria. Și oferta de închiriere pentru restaurante (de regula „case cu grădină") rămîne foarte redusă și nici cererea nu crește. Restaurantul ideal se organizează, de regulă, în „casă-proprietate" căci amenajările nu costă puțin și ar trebui o continuitate în exploatare, pe lungă durată, pentru a se amortiza în mod convenabil, altfel există riscuri.

Deși hoteleria interesează tematic, sunt prea puține oferte la vînzare iar calitatea acestora este discutabilă, generînd rețineri la cumpărători. Aceasta rămîne investiția principală în următorii doi ani, în sensul că, existînd un deficit de cel puțin 60 de „unități", construcția de hoteluri noi va crește în volum.

În sens negativ se prefigurează viitorul investițiilor în blocuri de birouri, pentru un interval mediu cel puțin, piața fiind saturată.

Ca noutate, investițiile în „condominium", de fapt blocuri de lux de dimensiuni mari ori mici cvartale de vile înșiruite, ar putea cunoaște un sens ascendent care deocamdată rămîne o simplă estimare. Stabilă, cu tendințe de stagnare, ar fi investiția în cartiere sau cvartale de vile căci și cererea începe să dea semne de saturație pe ariile deja constituite.

În totul, un an temperat, fără șocuri previzibile în majoritatea segmentelor de tranzacționare. Piața începe să funcționeze cu forțe interne și după reguli proprii, mai ales că elementele exterioare, cu precădere „decizia administrativă", ce ar putea să o afecteze încep să dispară.

București – primăvara 2004 studiu de etapă

Prognoza elaborată la sfîrșitul anului trecut de **S.G.A.România** începe să se confirme treptat fiind evident deja un anumit echilibru al pieții imobiliare în București, anticipat atunci a se produce. **Apartamente – „sfîrșitul furtunii".** Procesele de maximă febrilitate care, în numai opt luni, au devastat, practic, în 2003, piața de vînzări de apartamente și-au încetat ciclul iar noile „așezări" aveau un anumit grad de previzibil, ce se

confirmă. Acest deznodământ se explică, în ciuda diverselor comentarii emise recent, printr-o **saturație** a pieții care **s-a plafonat** din punct de vedere valoric și nu mai putea avansa nici măcar într-un ritm lent. Oprit la o anumită cotă, nivelul prețurilor nu îngheață, totuși, ci, pe anumite cartiere, începe să scadă către valori mai realiste. Contribuie la acest proces un **complex de factori de echilibru** ce ar trebui menționați. Întîi ar fi refuzul cumpărătorilor de a plăti prețul devenit deja absurd, în multe cazuri cu aproape 50-60% mai mare decît valorile apartamentului „nou" construit. Avînd în vedere că un metru pătrat construit se contractează, în medie, de antreprenor cu aproximativ 300-350 EURO/mp, ar rezulta că, un apartament cu o suprafață de 65 mp, ar trebui să coste „la nou" maximum 22.750 EURO, plus spațiile comune ce revin procentual și contravaloarea „cotei indivize de teren". Ar rezulta un total maxim de 26-27.000 EURO dar aceasta fără a se scădea o „vechime" de 30-40 de ani, însemnînd uneori chiar „depășirea perioadei de serviciu". Dar în această iarnă s-a putut tranzacționa o garsonieră în cartiere fără viitor la 21-22.000 EURO, plată lipsită de suport care, în același timp, a reprezentat și un risc de bursă, întrucît ceea ce s-a cumpărat atunci la acest preț astăzi se va putea vinde doar cu dificultate la circa 18.000 EURO, arătînd o scădere de peste 12%.

Factorul de echilibru: „piața" nu „B.N.R.". A scăzut, deci, oferta (s-a vîndut mult și chiar se amînă vînzările în nădejdea unor creșteri și mai mari), dar a scăzut și cererea, pe fondul unei atitudini mai rezervate și mai realiste a cumpărătorilor. S-a făcut caz de restrîngerea accesului la creditul ipotecar, invocîndu-se unele „norme B.N.R." introduse recent, dar efectele acestora s-au dovedit, în cele din urmă, minore și mai degrabă **zgomotul public** și **campania alarmistă** au creat un gen de descurajare apriorică în rîndul solicitanților potențiali de credit. Așadar, nu „normele B.N.R." ci piața propriu-zisă a oprit „furtuna de pe piața de apartamente", definită azi de apariția unui cumpărător mai prudent și mai calculat care învață să studieze și alternative uneori mai interesante decît oferta întîlnită și „prea scumpă".

„Casele convenabile" – o alternativă. Previziunile ce indicau o creștere a interesului pentru „casele convenabile" încep să se adeverească deși această opțiune abia se configurează, rămînînd să se constate ulterior dacă piața va fi inflamată în viitor sau nu. Argumentul prețului, comparabil deja cu acela al unui apartament de două sau trei camere într-un cartier, ca și **visul tradițional** al „casei pe pămînt", explică acest proces aflat într-un punct încă incipient care se traduce printr-o creștere a cererii mai ales pentru cartiere cum ar fi Bucureștii Noi, Colentina, Regie, 1 Mai ori pentru enclave prea puțin cunoscute (exemple: străzile: Aristia, Darclée, dr. Rațiu, în preajma Gării de Nord). În mod paradoxal, această situație va aduce și o cunoaștere mai aprofundată a orașului și ar putea contribui la o echilibrare chiar a interesului pentru toate „zonele" care merită cu adevărat să fie valorificate, cunoscute de un consultant imobiliar competent.

Chiriile „scad" și „nu scad"! Și în materie de valori de chirie se lucrează cu procente ce trebuie explicate. Astăzi, sunt voci ce estimează scăderi pentru chirii de 5-15% fără a se face însă precizări asupra segmentului expus și studiat. O anumită scădere la chiria de apartamente de bloc trebuia să se producă fiindcă, apărînd creditul ipotecar și întărindu-se, se preferă cumpărarea pe credit cu rata la nivel de chirie decît închirierea pură și simplă, care înseamna, în final, bani pierduți. Dar pe acest nivel de prețuri, (supranumit „apartamente de bloc") informația este relativ opacă și statistica este în suferință. În București, mai bine de 40% din închirierile de bloc se produc într-o zonă necontrolabilă („neagră" sau „gri"), cu banii plătiți „în mînă", direct între proprietar și chiriaș, completată adeseori de o atitudine discreționară a proprietarilor care nu încheie contract pentru a nu se fiscaliza. Nicăieri nu se înregistrează nimic iar estimarile devin, statistic vorbind, fără conținut precis.

Abia atunci cînd, la un „etaj" aflat mai sus (adică „apartamentele în zone centrale, pentru locuință", unde se plătesc 300-1000 EURO/lunar), apar companiile în calitate de plătitor, necesitatea de a se înregistra plățile face contractele să existe și banii să se evidențieze. Aici, bineînțeles, s-ar putea nota o anumită evoluție, dar piața este, în general, stabilă și nu dă semne că s-ar modifica în viitor.

Cum însă chiriile nu înseamnă doar locuință, rezultă că anumite disociații trebuie făcute. Nu scad, în schimb, chiriile pentru birouri (fiindca nu mai au unde să mai scadă atît timp cît, în patru ani, s-au diminuat de două ori si jumătate), pentru spații comerciale și depozite și chiar și pentru reședinte speciale, utilizate de corp diplomatic și personal de rang înalt din companii internaționale.

Astfel încît se poate susține că, de fapt, chiriile **scad** (pe un segment unde nu avem decît date parțiale și nu se poate cunoaște „cît" și „pînă cînd") și **nu scad** (pe segmente tradițional stabile).

„Luxul" ca termen limitat. În ciuda impresiei de dinamism, ce se și întreține uneori într-o manieră propagandistică, sînt segmente de piață imobiliară care, într-un interval mediu, ar putea să se dezvolte mai lent și ulterior chiar este posibil să fie obligate la un tratament de congelare. Astăzi aparent foarte căutate, cartierele de vile (supranumite „parcuri rezidențiale") ar putea mîine să se „consume" ca ofertă, epuizînd un potențial totuși limitat de cumpărători, nefiind exclusă chiar o creștere a „standardelor" de cerere și o atitudine mai pretențioasă decît cea de azi.

Nu doar **numărul definit** de cumpărători posibili ci și concurența în evidentă creștere va complica această piață, ieri foarte promițătoare. Mulțimea de „promotori" noi și de proiecte ce răsar în toate zonele ce ar putea interesa, sparge un gen de monopol ce se crease anterior și care mîine va fi doar o amintire. Nu-i exclus ca, nu prea tîrziu, însăși modul de viață propus de acestea (parc „închis", cu acces supravegheat și „bodyguarzi la poartă") să devină o piedică în calea altui mod de viață, mai liber și cu mai multă intimitate decît se profilează acum în aceste „kibbutzuri de lux".

„Terenurile" – plasamentul preferat. Impresia curentă, ce se evocă adeseori, arată o creștere masivă „a cererii de terenuri" și, deci, majorări de preț, care, uneori, s-ar traduce în procente impresionante. Și în acest caz, realitatea nu este aceasta. „Terenul scump" apare acolo unde oferta este atît de redusă iar cererea încă suficient de ridicată încît „se dă cît se cere" (Cartierul Primăverii, Dorobanți, Kiseleff, Domenii) dar aceasta nu-i nici pe departe un fenomen general. În zona, dezgustător de murdară căci este un șantier ce se va extinde pe încă 4-5 ani, din Șoseaua Nordului, prețul este deja plafonat și nu mai poate urca spectaculos. În schimb, apar diverse alternative, una mai nejustificată decît alta (Străulești, Vatra Nouă, Șos. Jandarmeriei etc.) unde, chiar dacă oferta este mai accesibilă (dar în nici un caz ieftină) caracterul de maidan ori de cîmp întins, cu viitor incert, este vădit.

Dar sentimentul de **presiune pe piața de terenuri** are o explicație, fiindcă în această materie cumpărarea este preponderent sezonieră: teren se cumpără toamna și iarna, rar către începutul primăverii, din rațiuni de **ciclu de construcție** (proiect, autorizații, organizare de șantier). În acest sezon, prețurile tind să crească apoi revin la cotele firești iar cei ce nu cunosc aceste mici amănunte pot „juca" greșit la o bursă cu inflamare periodică.

Dinamică și în creștere de volum, achiziția de terenuri în suburbii se menține la un nivel constant de interes iar speculatorii vor studia atent evoluțiile pe acest segment de unde s-ar putea scoate profituri deloc neglijabile dacă se vor face plasamente **cînd** și **unde** trebuie.

„Vile vechi" și „palate" – aspectuos dar intangibil. Vedeta anilor '90, „vila veche" se prezintă azi în descreștere de interes între altele și datorită costurilor finale ridicate, ce rezultă după reparații cu grad considerabil de dificultate. Nici speculatorii nu mai privesc cu atenție această temă întrucît re-vînzările din această categorie de obiective prezintă deja un risc ce nu se însușește. Este, totuși, o piață stabilă dar **o piață de cunoscători și de „degustători"** care nu va dispărea dar își va atinge un minim de valori abia peste doi-trei ani cînd, prin încheierea redobîndirilor, piața va fi saturată de ofertă diversă, aproximativă, totuși, sub raportul conservării și nedeslușită, în mare parte, ca „folosință".

Rarissime acum șapte-opt ani, „palatele" ce au pătruns pe piața imobiliară în ultimii cîțiva ani sînt aspectuoase dar, deși unele renovate perfect, aproape intangibile. Nu doar prețul (ce depășește în mod curent 1.000.000 EURO) împiedică o decizie mai rapidă ci uneori chiar și organizarea spațiului interior, considerată „depășită" și nepractică de cumpărători, mulți „oameni noi". Cumpărătorul străin, care găsește în acestea farmec și ținută, dar reclamă prețul nejustificat, este „aspiratorul principal de palate".

Supermarketurile – „perla coroanei" în imobiliar. Marile investiții cu caracter de spectacol public nu se mai manifestă însă acolo unde, de obicei, sînt semnalate în mod greșit. Vitală și generatoare de bani mulți (adeseori în marginea corectitudinii fiscale) rămîne construcția de **blocuri de apartamente de lux** ce răsar în zone tradiționale ce ar fi trebuit protejate mai organizat de către municipalitate și care își „schimbă fața" nu întotdeauna cu efect pozitiv. Aici vedete rămîn Parcul Jianu (așa-zisul „Cartier al Primăverii"), Parcul Domenii, axa Dorobanți și zonele învecinate simetric, dar și străzile ultracentrale altădată liniștite ce au devenit un șantier interminabil (Clucerului, Popa Savu, Puțul lui Zamfir). **Afacerea construcției de hoteluri** devine extrem de atrăgătoare în București și se dezvoltă spectaculos în anii 2003-2005 dar nu-i exclusă ipoteza unor investiții prea numeroase față de o cerere totuși limitată, ce ar putea conduce la eșecuri de felul celor (ascunse bine, totuși) în investiția în **blocuri de birouri**.

Șocantă prin volum și rapiditate în a finaliza este, în chip incontestabil, **investiția în supermarketuri** care deține supremația în materie de dinamism și nu dă semne că, în acest an, se va tempera. Aceasta este, deocamdată, **Perla Coroanei** în materie de imobiliar.

„Casa de vacanță" – prognoza imobiliară 2004

Un alt mod de viață. *În prea multe rînduri, din păcate, ideea de „casă de vacanță" este legată de noțiunile de „lux", „bogăție" și, bineînțeles, „risipă" dar această apropiere nu este întemeiată. În alte părți, unde societatea este mai așezată și știe nu doar să trăiască echilibrat ci și să-și cultive tradiția, „casa de vacanță" intră în ordinea firească și nu constituie extravaganță. Evident și aici* ***normalul*** *se va impune căci, la drept vorbind,* ***un alt mod de viață****, mai sănătos, se prefigurează și se va impune. De fapt, fără a se modifica zgomotos, piața „casei de vacanță" (unde intră categorii diverse dar și investiții și plasamente ingenioase, cînd se știe cum să se facă) are dinamism, „agitație" pozitivă și direcții ce se văd mai puțin șocant dar cu claritate de către cei ce disting „în infraroșul economic".*

Și aci, ca și în alte situații, ne-am gîndit să facem publice calculele ce au rezultat din statistică și observație de piață, creînd o prognoză pe interval definit, care, la rîndul ei, se va putea compara la sfîrșitul anului viitor cu procesele consumate.

Evoluțiile pe piața „casei de vacanță" și a investițiilor în „case de vacanță" sînt, și pentru 2004, suficient de stabile și de diversificate, arătînd continuarea unor procese începute deja. Dinamism relativ se observă în toate categoriile, bineînțeles cu diferențe inevitabile atît în valori absolute cît și în „rulaj". Vînzările de case țărănești sînt, în con-

tinuare, excedentare la nivel de ofertă (aproape toate regiunile cunosc acest gen de ofertă ieftină și utilizabilă fără costuri ridicate) iar cumpărătorii încep să înțeleagă avantajele unei astfel de achiziții care, în medie, se poate face la valori între 2.500-4.000 EURO. În stațiunile situate „la deal" oferta este ridicată, în continuare, dar și cererea se majorează datorită prețurilor accesibile. Diagnostic: piață foarte activă. În stațiunile de munte, oferta stagnează dar cererea este în creștere, ceea ce va crea **o atitudine de bursă cu ofertă deficitară** și în anul viitor. In stațiunile situate în regiuni de deal oferta de „vile" (imobile mai aspectuoase) rămîne ridicată deși cererea s-a plafonat deja. Dezechilibrată va fi, ca și pînă acum, vînzarea de terenuri în stațiuni de deal și de munte unde, la ofertă în creștere, cererea stagnează iar decizia de achiziție se face selectiv.

Pentru litoral, caracterul sezonier al utilizării sau exploatării creiază unele dezechilibre. Se preferă, de exemplu (și cumpărătorii o cer) casele „normale" dar oferta este, în continuare scăzută. „Vilele" se cer dar se și oferă, piața fiind, pe ansamblu, dinamică. Și terenurile se vînd și se cumpără „bine", cu echilibru între cerere și ofertă.

În hotelărie, pentru litoral, piața stagnează (ofertă puțină, cerere rezervată), oferta fiind redusă și în ce privește hotelurile de la munte, mai solicitate însă la cumpărare, deoarece se exploatează continuu. Stagnează și piața de „moteluri", în vreme ce „pensiunile" se oferă puțin dar se cer mult, aceasta fiind , de fapt, una din investițiile cele mai interesante în acest domeniu, ca și cele în case utilizate pentru agroturism. În creștere – investiția în vile de lux în stațiuni montane supracotate; stagnează încă hotelăria.

Privitor la ariile cu tradiție vacanțieră, inclusiv stațiuni și localități cu notorietate, evoluțiile sunt, în linii generale, stabile. Sinaia va cunoaște aceeași dinamică echilibrată cu ușoare tendințe de intensificare, situație aproape generală pe Valea Prahovei unde Predeal, Bușteni și Azuga cunosc creșteri lente dar continue. Stabilitate cu tendința de stagnare la Poiana Brașov, zona care începe să devină „închisă". Aceeași stabilitate cu dinamică redusă în mica localitate Cornu. În schimb, Breaza va cunoaște o creștere însemnată începînd să fie redescoperită datorită, în special, prețurilor extrem de scăzute comparativ cu alte stațiuni. Aceeași mișcare ascendentă va începe să se observe și în Ceahlău unde abia acum apar investiții și programe cu pondere. Litoralul va înregistra evoluții constante, în continuarea direcțiilor deja existente. Mamaia, o stațiune renascută în ultimii trei ani, păstrează tendințele de creștere traduse prin majorări continue de prețuri, în special de terenuri. Stabilitate și creștere treptată se vor observa, ca și în perioade anterioare, la Mangalia și Costinești. În schimb, Eforie Nord (arie constituită) rămîne stabilă ca și Vama Veche, a cărei stabilitate înseamnă, în principal, o stagnare într-un proiect indecis (ca și Sulina, de altfel). Abia în următorii doi-trei ani vor putea apărea mari proiecte care, dacă se vor concretiza către sfîrșitul acestui deceniu, vor produce schimbări de pondere în zona Mării Negre.

Pe ansamblu, nu apar nicăieri procese noi ori modificări spectaculoase dar evoluția rămîne continuă, lentă și cunoaște diversificări tematice (accentul pe exploatarea prin pensiuni, interes pentru case țărănești etc.), prevăzute în perioada anterioară.

„Casa de vacanță" – primăvara 2004 studiu de etapă

Deși cu aparență calmă și desfășurări lente, „imobiliarul vacanțier" începe să-și dezvăluie evoluții ce tind să modifice echilibrul relativ ce se constata anterior. Dar aspec-

tul de ansamblu nu se schimbă și este cu desăvîrșire improbabil să se înregistreze aici febricitări masive ori **inflamare de bursă** de felul celor din zonele urbane, din 2003. Explicația este simplă, la drept vorbind. Aceasta este o piață de proporții mari unde tendința speculativă ce ar apărea într-o regiune definită atrage de îndată alternativa mai convenabilă și chiar ieftină ce se oferă în apropiere, uneori cu avantaje mai mari, ce se observă repede. Astfel de fenomene s-au produs deja și **noile regiuni turistice** își au originea în astfel **de căutări de pitoresc cu bani puțini.**

Totuși anumite convulsii prea puțin întrevăzute până azi se produseră în perioade anterioare și acum abia se pot defini corespunzător. Sînt, de fapt, fenomene previzibile ce trebuiau să apară cîndva, surprinzătoare fiind doar evidențierea lor de-acum, poate prea de tot repede.

Momentul este definit de **recesiunea speculațiilor cu vile noi** în stațiuni de notorietate, de fapt o piață „înghețată", ce se va „prăbuși" curînd. Către sfîrșitul anilor 90 speculatorii inteligenți construiau pe terenuri cumpărate destul de convenabil una, două și chiar trei vile în același timp, bineînțeles, în condiții aproximative și „în regie proprie", străveche practică de evaziune fiscală, asupra căreia, și aici, dar și în orașe Stăpînirea „a închis ochii" în mod vinovat. Către final, acestea se vindeau, adeseori fără a se încheia etapa de finisaje unde cumpărătorul – de regulă, un „om nou" cu vanitate și buzunare pline – trebuia să aibă păreri și decizii. Această afacere s-a dezvoltat și a creat modele, deci și concurență (atracția **degetelor pline de miere** fiind contagioasă) însă, deopotrivă, și o îngustare a numărului de amatori dispuși să plătească **oricît pentru orice**. Astăzi cei care mai construiesc „vile de lux" sînt din ce în ce mai puțini iar migrația celor mai îndrăzneți către construcția de pensiuni ce s-ar vinde unor personaje cu interes pentru această activitate este încă prematură și îi va face să piardă destui bani.

În stațiuni mai mari au căutare **casele convenabile**, în general de o relativă vechime, cu teren redus și încăperi în număr mic, esențiale fiind prețul și **ideea de casă în stațiune**. Aproape în fiecare oraș de oarecîcare însemnătate balneară ori turistică există o **bandă de preț** asemănătoare celei radio, ce trebuie identificată spre a cumpăra „bine" și repede căci acest gen de ofertă nu are nici un fel de inerție și se vinde fără multe deliberări. Inerție, și încă un grad înalt, au ceea ce se cheamă „imobile de prestigiu", de obicei vile de familie de mare burghezie ori de boierime interbelică, uneori mici palate montane cu un aspect monumental și care, redobîndite acum, sunt „afacerea vieții". Prețuri imense, posibile costuri ulterioare și mai împovărătoare – iată argumente realiste ce îndepărtează pe „omul ce visează la condiția de castelan". Abia poate că „poimîine" va fi posibil a se urni din loc această adevărată **piatră de moară**, luxoasă ce-i drept, care ar putea incita pe străinul extravagant, capabil să plătească ceea ce aici nu se înțelege și nu se preferă. „Străinii" – mai orientați adesea decît „omul nou" român – vor fi clienții **pieții de vînzări de conace**, astăzi atît de disprețuită de localnicii îmbogățiți, ce se uită cu mirare la prețurile oricum deplorabile (30.000-50.0000 dolari americani) ce s-ar plăti pentru asemenea „vechituri".

„Localnicii" cumpără însă terenuri în regiuni diverse căci prețul scăzut le satisface dorința de grandoare în definirea de suprafață întinsă unde poate clădi, pornind de la firul ierbii, propria „vilă" ce îi mulțumește orgoliul. Bineînțeles, „teren" cumpără toată lumea lucidă căci oriunde este peisaj măcar plăcut și acces lesnicios se va putea face cîndva o investiție convenabilă. Convenabile în imediat sînt însă „casele țărănești", al căror preț uimește în anumite regiuni prin modestia neașteptată dar sînt încă prea

puțini cei capabili să se documenteze în această direcție și să înfrîngă prejudecăți ce nu au cine știe ce temei. Aceasta rămîne, însă, și pentru „mîine“ **afacerea mică** de recomandat.

În materie de investiții „pe un picior mai mare“, nu sînt modificări și nici elemente care să încurajeze în mod simțitor. Aici investiția comercială, cea mai dinamică astăzi și, probabil, și mîine, este nulă căci supermarketul este o noțiune inteligibilă în orașe și depinde de numărul de cumpărători. Nu există, decît pe hîrtie dar nimic în concret, „parcuri de distracții“ și abia peste cîțiva ani de-abia s-ar putea evidenția unele mișcări în această ordine de idei. Investiția tipică rămîne încă hotelul ce prezintă inconveniente diverse, ce reține pe gînduri mai mult decît în alte regiuni pe **plasatorul de bani**. O „piață de pensiuni“ ce s-ar fi putut constitui mai devreme rămîne un deziderat astăzi dar probabil că mîine ar putea să se dezvolte mulțumitor.

„Piața“ rămîne definită de „casa de vacanță“ privată, de fapt o expresie a **noii mentalități ce arată voință de echilibru moral** și o **reîntoarcere la valori tradiționale**, estompate o vreme dar încă vii.

Lumini în perdele de fum

Cînd, spre sfîrșitul lui 2003, am hotărît să publicăm un raport de prognoză de piață imobiliară pentru anul ce urma, eram încredințat că acesta va folosi și, deci, nu-l lucrasem în zadar. Însă efectul a fost mai profund decît se anticipase iar ceea ce s-a numit **Raportul SGA – România pentru anul 2004**, deveni, pentru cîteva săptămîni, cel mai comentat document economic de început de an. De fapt, era cu neputință să fie altfel căci **viziunea temperată, observațiile precise ce vehiculau semnificație socială**, decisivă, de fapt, într-o „piață polarizată“ cum este „imobiliarul“ aici ca și **documentația adunată în mod laborios și specializat** erau argumente solide ce și-au confirmat penetrația. Unele concluzii încep încă de acum să se verifice în evoluții nu prea dificil de anticipat și, la drept vorbind, nu-i exclus ca să avem, în final, confirmări cu un procent înalt, aproape chiar de totalitate.

Dar într-un mediu dezordonat și aproape **misticoid**, unde răsar cele mai stranii și insolite legende și unde modul ușuratec în a se exprima este frecvent deși caragialesc, astfel de documente analitice și moderate plac și interesează doar pe aceia care nu confundă „interesantul“ cu „senzaționalul“. Căci atîta vreme cît **piața imobiliară** este o lume ce vehiculează bani mulți și unde se poate cîștiga dar se poate și pierde, adeseori tot atît de ușor, **senzaționalul** și **propagandisticul** nu creează perspectivă stabilă ci confuzie și ambiguitate, lăsînd peste realități perdele de fum ce adăpostesc personagii ce acționează gangsterește în lumina puțină. La noi, cu cît apar fenomene mai intemperate ce cresc temperatura unui domeniu, cu atît se nasc ipoteze, basme și fandacsie, ce acoperă faptele și împiedică privirea să pătrundă mai departe de **versiunea interesată**. O verificare continuă de procese în curs și o foaie de temperatură luată constant asupra fenomenelor ce se produc se recomandă și trebuie înfăptuite.

A CÎȘTIGA: DAR PENTRU CE?

Cînd încheiasem aceste eseuri și le pregăteam pentru tipar, cineva mă întrebă dacă ele conțin doar teorie ori am aplicat învățămintele și în practică, vreodată, ca „să cîștig". Întrebarea m-a lăsat pe gînduri căci, în accepțiunea mea, nu-i esențial **a cîștiga în sine** ci **a cîștiga cu un scop util și creator de valori**. Bineînțeles, ca orice om socotit, nu am lăsat banii să se irosească și m-am orientat inevitabil către achiziția de proprietăți.

Privite de sus, acestea valorează mult, poate chiar mai mult decît cred. Sînt, însă, **investiții la rece**, făcute **cînd** trebuie și **cum** trebuie, întrucît aceasta este meseria. Dar **miza majoră** nu am așezat-o aici ci în acel imponderabil unde se văd, la drept vorbind, altfel de valori ce arată **cum** și **pentru ce** trăim: **locurile ce ne de definesc.**

În materie de reședință, cred că am procedat chibzuit și cu prudență. Fiindcă locuiam într-o vilă splendidă ce se bănuia că ar fi fost naționalizată cîndva, nu m-am înghesuit s-o cumpăr după „legea chiriașilor", așa cum au făcut alții, greșind poate prin precipitație. Socotind că o atitudine rezervată este mai înțeleaptă, am așteptat să se încheie isteria revendicărilor și cînd, la o vreme, apăru și un redobînditor plauzibil, dar inteligent și pragmatic, dornic să vîndă și să nu se deranjeze din America, unde locuia, am cumpărat „în prețul pieții" considerînd, în tot acest timp, că liniștea **alor mei**, și a mea, chiar, valorează mai mult și este, de fapt, esențială.

„O casă de țeară", precum boierii de altădată ce locuiau la moșie în cursul verilor toride, nu am ajuns să am pînă azi deși s-a nimerit să cumpărăm cîteva terenuri la Corbeanca, unul chiar în „Paradisul verde", unde, probabil, că ne vom învrednici să ne așezăm curînd **casa de lîngă oraș, reședința alternativă**, de fapt o alegere inteligentă ce se va „întări", ca valoare, poimîine.

Bineînțeles, mi-aș fi dorit și o casă la mare dar, din păcate, n-a fost să fie pînă azi, poate și din indecizie dar mai curînd dintr-un fel de incompatibilitate între ceea ce se oferă și modul meu de a înțelege lumea, mai puțin modern și deloc monden, atitudine de intelectual ce și-ar fi dorit **alte vremuri și alt timp**. Într-o vreme, mă hotărîsem să prospectez o cumpărătură la Sulina dar mi-am dat seama că acesta nu-i decît un capriciu și un accident de memorie afectivă căci faleza Dunării, ce văzusem, odinioară, prin anii '70 din secolul trecut, pustie, curată și strălucind straniu în lumina amiezii de Orient fantast, îmi rămase în minte și „lucra" intermitent dar profund. Dar văzînd că ar fi mai ușor să ajung la Veneția decît în Răsăritul extrem al României, am renunțat deocamdată și bine am făcut. Astăzi mi-aș dori numai o vilă veche, „burgheză", cu ținută și istorie, pe la Eforie și obligatoriu în apropiere de faleză căci vederea mării de la fereastră nu se poate compara, prin gradul de reverie ce transportă și extrage din contingent, cu nimic.

Nu am năzuit, nici altădată și nici astăzi, la o casă în străinătate, deși, asemeni bancherului ce manevrează bani impersonali, „mi-au trecut prin mînă", arătîndu-le la vînzare, tot felul de clădiri aspectuoase în Portugalia, Spania și America. Într-un rînd chiar, îmi făcusem socoteala „cît ar face", ca efort, să contractez, bineînțeles ca afacere, o „vileta" la Atlantic de o frumusețe „mediteraneeană", în arhitectură cu ecou maur și culori de var monahal; dar n-a fost decît un calcul steril și un gînd abstract. Doar printr-o întîmplare am ajuns să tratez, „în final", cu cîteva luni înainte de anul 2000, cumpărarea unei „proprietăți" în Franța și eșecul mi-a dat un sentiment de amărăciune, ca să zic așa „profesională", căci reacționasem prea lent și fără fler la o propunere excelentă, atît ca preț cît și ca extensiune. Era, la drept vorbind, o casă de țară, cu hambar, foste grajduri și grădină de oarecicare vechime, înconjurată de o fîneață pe coline scunde, de mai multe hectare.

Dar, de fapt, nu ar fi fost decît o simplă extravaganță. Căci aceasta, dacă ar fi fost să fie, nu putea înlocui **casa mea de la munte**, ce se întîmplase să o cumpăr pe Ceahlău, într-un început de primăvară, de altădată. Aceasta rămîne **locul meu pe Pămînt**. Căci în această viață unde nu banii ci sensul vieții senine și împăcate face totul ireductibil, a găsi ceea ce ți se potrivește este **lamura** și **esența**. Acolo este cerul cel mai limpede și bolta nopții cu cele mai multe stele de pe Pămînt; acolo am văzut cel mai frumos, irepetabil și misterios curcubeu din viața mea și acolo sufletul meu va rămîne veșnic pînă cînd „plinitu-s-a vremea" și timpurile se vor sfîrși.

5 Mai 2004

CUPRINS

„CELE DOUĂ ROMÂNII”....3
BOGAȚII OAMENI SĂRACI....4
Spiritul aristocratic, superior și flămînd....4
Fiul risipitor și visător....6
Falsa casă de raport....8
Bogătașa cu paltonul rupt....9
CLASA MUNCITOARE MERGE ÎN PARADIS DAR ... FĂRĂ BANI....11
Lumea „omului de nimic”....11
„Decît, într-un sat, fruntaș, mai bine-n oraș codaș”....13
„Investitor” și „patron”....14
MICA BURGHEZIE DEZORIENTATĂ....17
Miliardar „la pensie”....17
„Scriitorul cu două mîini stîngi”....19
„Nu poți face binele cu forța!”....20
„BANII NESIGURI” ȘI „BANII GREI”....22
„Case pe degeaba”??....23
Marele „secret ipotecar”....25
„Banii grei”....26
STĂPÎNII BANILOR....29
„Cumpărătorul dictează”....29
Cîștigul „la pont” și „la expropriere”....31
COMEDIA ERORILOR....33
Speculațiile cu stratageme....33
Doctrina pămîntului pîrjolit....34
„Vremea geambașilor”....36
„TINERETUL HARNIC, STUDIOS ȘI INGENIOS”....38
Soluții accesibile: „micul bloc multifamilial”....38
Soluții accesibile: „casa ieftină pe pămînt”....40
DINCOLO DE ... CALEA VICTORIEI....43
„Piață” vastă, riscuri medii....43
„Cătune de vile”....44
O schemă primitivă....45
Speculații cu ... case țărănești....47
O idee cu ... eșec garantat....48
Și totuși: unde, ce și cît?....51
ADDENDA: MIC ÎNDREPTAR ANUAL DE „PLASAMENTE”....54
Patru prognoze de piață imobiliară în actualitatea imediată....54
„Astăzi” despre „mîine”....54
București – Prognoza imobiliară 2004....54
București – primăvara 2004 studiu de etapă....56
„Casa de vacanță” – prognoza imobiliară 2004....59
„Casa de vacanță” – primăvara 2004 studiu de etapă....60
Lumini în perdele de fum....62
A CÎȘTIGA: DAR PENTRU CE?....63